



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

43^e LÉGISLATURE, 2^e SESSION

Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 005

Le lundi 16 novembre 2020

Présidente : L'honorable Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le lundi 16 novembre 2020

• (1105)

[Traduction]

La présidente (L'hon. Judy A. Sgro (Humber River—Black Creek, Lib.)): Je déclare ouverte la séance du Comité permanent du commerce international. Bienvenue à la cinquième réunion.

La réunion d'aujourd'hui est hybride, conformément à l'ordre de la Chambre donné le 23 septembre 2020. Les procédures sont accessibles sur le site Web de la Chambre des communes.

Afin d'assurer le bon déroulement de la séance, j'aimerais définir les quelques règles qui suivent.

Les députés et les témoins peuvent parler dans la langue officielle de leur choix. Des services d'interprétation sont accessibles dans le cadre de la réunion. Vous avez le choix au bas de votre écran entre le parquet, l'anglais ou le français.

Pour ceux qui participent à la séance en personne, veuillez procéder de la manière habituelle lorsque le Comité dans son ensemble se réunit en personne dans la salle de comité. N'oubliez pas les directives du Bureau de régie interne sur le port du masque et les protocoles sanitaires.

Avant de prendre la parole, attendez que je vous nomme. Si vous participez à la vidéoconférence, cliquez sur l'icône du microphone pour activer votre micro. Pour ceux qui sont dans la salle, c'est l'agent, délibérations et vérification, qui gèrera votre microphone comme à l'habitude. Je vous prie de désactiver votre micro quand vous n'avez pas la parole.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité procédera maintenant à une étude sur les échanges commerciaux entre le Canada et le Royaume-Uni et un éventuel accord commercial de transition.

Nous accueillons nos témoins de la journée pendant deux heures: Trevor Kennedy, directeur des politiques du Conseil canadien des affaires, Mark Agnew, directeur principal, Politiques internationales, de la Chambre de commerce du Canada, Hassan Yussuff, président, et Chris Roberts, directeur, Politiques sociales et économiques, du Congrès du travail du Canada, de même que Larry Brown, président du Syndicat national des employés publics et généraux, du Réseau pour le commerce juste.

Monsieur Kennedy, vous avez la parole pendant 10 minutes, s'il vous plaît.

M. Trevor Kennedy (directeur des politiques, Conseil canadien des affaires): Merci, madame la présidente, et merci aux membres du Comité, de m'avoir invité à participer à votre réunion sur les échanges commerciaux entre le Canada et le Royaume-Uni et sur un éventuel accord commercial de transition.

Le Conseil canadien des affaires est composé de 150 directeurs généraux et entreprises représentant les sociétés les plus importantes au Canada. Nos membres, directement et indirectement, offrent plus de six millions d'emplois à l'échelle du pays et soutiennent des centaines de milliers de petites entreprises. Pour nos membres, le commerce est très important.

Le Canada est une nation commerçante; en effet, 65 % du PIB canadien découlent d'échanges commerciaux et des millions d'emplois bien rémunérés partout au pays sont associés au flux des biens et des services à l'échelle internationale. Ce n'est pas quelque chose que nous pouvons tenir pour acquis. Au cours des dernières années, certaines de nos plus importantes relations commerciales ont été minées par l'augmentation du protectionnisme et l'incertitude. Parallèlement, le système de commerce mondial multilatéral et fondé sur des règles, fondement de la prospérité d'après-guerre, qui a mené à l'augmentation du niveau de vie des Canadiens, est à risque.

Dans un tel contexte — et sans oublier les difficultés économiques découlant de la COVID-19 — le Canada a besoin d'accords de libre-échange bilatéraux stables et solides, particulièrement avec ses principaux partenaires dans la région indo-pacifique et en Europe, à la fois pour protéger et diversifier nos échanges commerciaux. L'Accord économique et commercial global, l'AECG, a été particulièrement important pour réaliser les deux objectifs. À une époque où la croissance des échanges internationaux ralentit, nos exportations vers l'Union européenne ont augmenté à un rythme rapide, soit 7,7 % en 2019 et les flux commerciaux bilatéraux se sont stabilisés.

Il reste beaucoup de travail à faire pour s'assurer que les petites et moyennes entreprises peuvent tirer pleinement parti de cette entente et pour dissiper les préoccupations liées à des industries précises, mais, dans l'ensemble, l'AECG est bénéfique pour les exportateurs canadiens.

Le Royaume-Uni, en tant que membre de l'Union européenne, a été une composante cruciale de la relation commerciale en pleine croissance découlant de l'AECG. En date de 2019, le Royaume-Uni comptait pour 40 % des exportations de marchandises canadiennes et 36 % des services exportés vers l'Union européenne.

Les exportations de marchandises vers le Royaume-Uni ont augmenté de près de 12 % depuis l'application provisoire de l'entente. Les exportateurs canadiens bénéficient d'une bonne erre d'aller au Royaume-Uni, et il est important que cela se poursuive.

Les dernières années ont montré clairement à quel point le marché du Royaume-Uni est important pour les entreprises canadiennes. Tôt dans le cadre du processus du Brexit, nombreux étaient ceux qui s'attendaient à ce que les entreprises canadiennes déménagent leurs opérations à l'extérieur du Royaume-Uni, cette attente étant fondée en grande partie sur l'hypothèse que le Royaume-Uni était principalement utilisé comme tremplin pour mener des affaires au sein de l'Union européenne.

Même si nous avons constaté le déplacement d'employés vers le Royaume-Uni ou vers les entreprises sur le continent européen en plus de constater la création de nouveaux bureaux satellites ailleurs au sein de l'Union européenne, de façon générale, les entreprises canadiennes ont conservé leurs assises au Royaume-Uni. C'est parce que le Royaume-Uni est considéré comme un bon marché pour les fournisseurs de marchandises et de services et que Londres continue d'être une importante capitale financière.

Parmi les membres du Conseil des affaires, au moins le tiers ont une présence importante dans le marché du Royaume-Uni. En outre, pour certains, le Royaume-Uni, est leur unique marché européen.

Pour ces raisons, il est essentiel de maintenir notre accès au Royaume-Uni après la période de transition du Brexit. L'approche transitoire en matière d'accord commercial adoptée par les négociateurs est sage, vu la situation. Nous ne savons pas à quoi ressemblera la relation commerciale future entre le Royaume-Uni et l'Union européenne, et une telle approche de transition nous donne l'occasion de tenir compte de la relation future au moment de négocier un accord commercial. Nous avons aussi été confrontés à un environnement qui change rapidement et nous avons été pressés par le temps.

En ce qui concerne les accords de libre-échange actuels du Canada, nous voulons nous assurer d'en arriver à une entente concluante à l'avenir aux termes de consultations appropriées et d'une évaluation des débouchés pour les entreprises canadiennes. L'approche transitoire nous permettra de le faire tout en maintenant notre position au sein du marché.

Le Japon et la Corée du Sud ont déjà conclu des ententes pour maintenir la plupart de leurs accords commerciaux actuels avec l'Union européenne. Parallèlement, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et les États-Unis négocient des accords qui ne sont pas fondés sur les cadres actuels liés à l'Union européenne. Certains de ces pourparlers semblent bien avancés et, si les ententes en question sont mises en place avant que le Canada ait conclu un accord de transition, les entreprises canadiennes pourraient perdre des parts de marché et perdre leur avantage en tant que premier participant obtenu en vertu de l'AECG.

Un accord de transition permettra de préserver cette relation importante, et nous encourageons les deux côtés à agir rapidement pour limiter les perturbations à la fin de l'année. L'accord de transition du Canada devrait être conçu comme une entente temporaire en incluant des clauses raisonnables d'examen ainsi que des dates d'expiration. Nous soutenons une telle approche en tant que mesure incitative pour favoriser la poursuite des discussions bilatérales en vue de conclure un accord à long terme.

Les chefs d'entreprise soutiennent l'inclusion et la ratification rapide d'un accord de transition pour maintenir les échanges commerciaux en franchise de droits entre le Canada et le Royaume-Uni, en vue de rendre notre économie plus dynamique et compétitive et de

générer un soutien aux investissements en vue de la création d'emplois de qualité.

Pour ce qui est de la relation commerciale à long terme entre le Canada et le Royaume-Uni, nous croyons qu'il y a là une occasion de revoir et d'améliorer les liens bilatéraux commerciaux et d'investissement grâce à un accord de libre-échange complet et ambitieux.

● (1110)

Nous espérons que les deux parties pourront commencer à travailler sur ce projet avec les intervenants le plus rapidement possible.

Merci de m'avoir donné l'occasion de m'adresser au Comité. Je serai heureux de répondre à vos questions.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Kennedy.

Nous passons maintenant à la Chambre de commerce du Canada et à Mark Agnew.

La parole est à vous pour les 10 prochaines minutes.

M. Mark Agnew (directeur principal, Politiques internationales, Chambre de commerce du Canada): Merci, madame la présidente, et merci aux membres du Comité, de m'avoir invité à comparaître dans le cadre de son étude sur le Royaume-Uni. Je suis heureux d'être de retour ici et de tous vous revoir virtuellement.

Comme les membres du Comité le comprendront, le Royaume-Uni est un important partenaire commercial du Canada. Il s'agit du troisième marché d'exportation de marchandises en importance du Canada et il arrive au deuxième rang en ce qui concerne les investissements canadiens directs à l'étranger. Comme Trevor y a fait allusion il y a un instant, c'est très important, particulièrement dans le contexte de l'UE-28, sachant que 40 % de nos exportations de marchandises et 36 % de nos exportations de services au sein de l'UE-28 ont pour destination le Royaume-Uni.

Malgré ses impressionnants classements globaux, le Royaume-Uni compte, toutes proportions gardées, pour une part relativement petite de nos échanges commerciaux planétaires, derrière les États-Unis. Selon nous, cette relation pourrait croître et, de toute évidence, la Grande-Bretagne est le marché idéal pour les entreprises canadiennes qui cherchent à se diversifier, vu notre langue commune et nos pratiques d'affaires similaires.

La question de la séparation de l'Union européenne étant fermement tranchée au Royaume-Uni, il faut regarder en avant et composer avec le monde tel qu'il est. Cette réalité signifie que, une fois la période de transition du Royaume-Uni au sein de l'Union européenne terminée, le 31 décembre, le Royaume-Uni ne sera plus traité comme s'il était partie à l'AECG par le gouvernement du Canada. Vu l'importance du Royaume-Uni pour les exportations canadiennes vers l'UE-28, la réponse courte, c'est que le Brexit est important pour les entreprises canadiennes.

La Chambre de commerce du Canada n'a pas terminé sa modélisation à l'interne, mais certains travaux externes nous donnent une idée générale de ce qui est possible. L'économiste canadien Dan Ciuriak a réalisé une analyse en 2018 dans le cadre de l'évaluation des répercussions du gouvernement britannique sur l'AECG. L'étude a révélé que, d'ici 2030, la valeur de la participation du Royaume-Uni à l'AECG serait d'environ 1,1 milliard de livres, soit environ 1,9 milliard de dollars canadiens pour ce qui est des exportations canadiennes au Royaume-Uni.

Même s'il ne s'agit assurément pas d'une mesure précise, puisque nous ne connaissons pas l'architecture finale des ententes commerciales britanniques avec l'Union européenne et le Canada et que nous ne savons pas quelle sera la situation définitive du Royaume-Uni en 2030, puisque l'étude a été analysée selon un horizon de 10 ans, qu'il y a aussi des divergences en ce qui a trait aux taux tarifaires de la nation la plus favorisée du Royaume-Uni et de l'Union européenne, on obtient du moins une approximation décente de ce que représente potentiellement un accord commercial entre le Royaume-Uni et le Canada pour l'économie canadienne.

J'aimerais maintenant vous parler plus précisément de certaines des répercussions immédiates liées au fait de ne pas conclure un accord de transition d'ici le 31 décembre.

La première répercussion concerne les tarifs. Les entreprises canadiennes perdront leur accès préférentiel au marché du Royaume-Uni, ce qui rendra nos produits moins concurrentiels. Voici certains exemples de situations où nous serions confrontés à des tarifs en vertu du régime tarifaire global du Royaume-Uni: les produits du homard, assortis de tarifs pouvant atteindre 10 %, les plastiques relevant du code SH 3908, assorties de tarifs pouvant atteindre 6 %, les véhicules en vertu du code SH 8703, assortis de tarifs pouvant atteindre 10 %, et les produits du boeuf relevant du code SH 0201 assortis d'un droit *ad valorem* pouvant atteindre 12 %, en plus d'unités tarifaires précises par kilogramme.

Il conviendrait d'ajouter ici que les produits du boeuf canadien bénéficient d'un contingent tarifaire en vertu de l'AECG et que, de toute évidence, tout contingent tarifaire transposé dans le contexte d'une entente Royaume-Uni-Canada devra être viable du point de vue commercial pour les entreprises canadiennes afin qu'elles puissent en tirer parti.

La deuxième répercussion à laquelle nous serons confrontés si un accord de transition n'est pas en place concerne les discussions entourant la coopération réglementaire. L'AECG prévoit un cadre pour les dialogues réglementaires essentiels en ce qui concerne les obstacles non tarifaires agricoles et grâce au protocole d'évaluation de la conformité. La coopération en matière de réglementation n'a rien de prestigieux, mais influe sur les rouages des échanges commerciaux et est absolument essentielle. Nos ententes commerciales jouent un rôle important pour mettre en lumière le travail des organismes de réglementation afin de s'assurer que les choses avancent rapidement pour les entreprises. De toute évidence, les obstacles non tarifaires pour le secteur agricole ont été très problématiques dans le contexte de l'Union européenne, et nous espérons que, au bout du compte, le Royaume-Uni finira par adopter une approche différente.

La dernière répercussion concerne des exportations de services. Le chapitre sur les entrées temporaires de l'AECG contient des dispositions sur les personnes mutées au sein d'une société, et cela signifie que les entreprises canadiennes peuvent faire venir des spécialistes talentueux pour travailler dans le cadre d'opérations canadiennes. Les dispositions sur les fournisseurs de services contractuels de l'AECG font en sorte que les compétences spécialisées peuvent être utilisées pour combler les lacunes de la chaîne d'approvisionnement des entreprises canadiennes. Les dispositions de l'AECG sur ces catégories d'entrée réduisent le fardeau que doivent assumer les entreprises et, sans de telles dispositions dans le contexte du Royaume-Uni, les entreprises devront utiliser d'autres voies qui sont plus difficiles.

Pour dire les choses simplement, si l'AECG est important, alors la transition vers un accord bilatéral compte aussi. Nous devons travailler en étroite collaboration avec nos homologues du Royaume-Uni et la Confederation of British Industries pour le promouvoir et nous continuerons de le faire jusqu'à ce que l'accord soit conclu.

De toute évidence, nous espérons que le Comité pourra faciliter l'adoption rapide d'une loi habilitante une fois l'accord prêt.

Comme les membres du Comité le comprendront, tout ce qu'on fait dans le domaine commercial s'appuie sur ce qu'il y avait avant. L'AECG était l'étalon-or lorsqu'il a été négocié, mais l'accord de transition Canada-Royaume-Uni pourrait être vu comme un point de départ pour aller encore plus loin.

J'aimerais souligner rapidement cinq domaines où, selon nous, on pourrait le faire.

Dans un premier temps, il y a le commerce numérique. Depuis les négociations de l'AECG, les discussions commerciales internationales sur les règles commerciales numériques sont devenues beaucoup plus importantes. Cela inclut l'OMC ainsi que nos chapitres sur le commerce numérique dans le PTPGP et l'ACEUM. Les discussions avec le Royaume-Uni sur le commerce numérique devraient soutenir un meilleur échange de données par les entreprises canadiennes.

- (1115)

Deuxièmement, il y a la coopération en matière de réglementation. Au bout du compte, en raison de la faiblesse des taux tarifaires imposés sur la plupart des produits, les gains futurs liés au commerce des marchandises découleront de la réduction des obstacles non tarifaires. C'est quelque chose de particulièrement important pour les exportateurs agricoles canadiens, comme j'y ai fait allusion il y a un instant, car les interactions avec l'Union européenne ont été difficiles. Il y a aussi du travail prospectif que nous pouvons faire dans d'autres domaines, comme l'approvisionnement lié aux sciences de la santé et la cybersécurité.

Troisièmement, il y a les minéraux critiques. L'approvisionnement mondial en minéraux des terres rares qui entrent dans la fabrication de bon nombre de produits de haute technologie reste dangereusement concentré. Des discussions futures entre le Royaume-Uni et le Canada devraient faciliter une plus grande production du secteur privé et le déplacement plus facile de ces produits extraits des terres rares.

Quatrièmement, il y a la facilitation du commerce. La pandémie a souligné la valeur du déplacement efficace des marchandises à l'échelle internationale. Le Canada et le Royaume-Uni devraient envisager des façons de prendre des mesures supplémentaires qui moderniseraient le traitement douanier prévu dans l'AECG et s'appuieraient sur l'accord de libre-échange de l'OMC.

Cinquièmement, il y a la mobilité de la main-d'œuvre. Le fait d'améliorer la capacité des entreprises d'attirer des gens talentueux et d'avoir accès à des contrats de service à l'étranger est crucial pour diversifier ce qu'on exporte, pas seulement les endroits où on l'exporte. Des activités comme le service après-vente peuvent en fait être plus lucratives pour les entreprises que le produit exporté initialement, alors nous devrions essayer d'être ambitieux dans la façon dont nous abordons cette activité commerciale.

Sans accord bilatéral en place, il sera difficile de poursuivre le travail sur ces cinq domaines et sur d'autres domaines, comme la durabilité.

Merci de votre écoute. Nous avons hâte de participer à la discussion.

• (1120)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Agnew.

Nous allons maintenant passer au Congrès du travail du Canada.

Monsieur Yussuff, allez-y, vous avez 10 minutes.

M. Hassan Yussuff (président, Congrès du travail du Canada): Bonjour, madame la présidente, bonjour aux membres du Comité. Merci de nous accueillir. Mon collègue Chris Roberts se joindra à moi si vous avez des questions.

Merci de nous donner l'occasion de comparaître aujourd'hui. Nous sommes heureux d'être là.

Le Congrès du travail du Canada est le principal organisme syndical centralisé du Canada. Le CTC réunit environ 50 syndicats nationaux et internationaux de partout au Canada. De plus, il réunit 12 fédérations du travail provinciales et territoriales et 100 conseils du travail à l'échelle du pays. Le CTC aborde des enjeux d'importance nationale pour trois millions d'hommes et de femmes syndiqués. Ces personnes travaillent au sein des secteurs public et privé et dans des industries exposées ou non aux échanges commerciaux.

Le point de vue du CTC en matière de commerce international, c'est que le Canada a toujours été une nation commerçante. Il s'agit d'une petite économie ouverte qui s'appuie sur les exportations. Le CTC a toujours défendu le commerce équitable plutôt que le libre-échange. Selon nous, les règles sur le commerce international et les investissements devraient favoriser une croissance économique inclusive, équitable et durable. Les règles commerciales devraient favoriser l'emploi et des revenus réels, pas détruire des emplois et faire augmenter le coût de la vie. Ces règles devraient, bien sûr, permettre d'augmenter les revenus et d'améliorer les conditions de travail, pas les empirer.

Les règles devraient réduire les inégalités, pas les exacerber. Elles devraient encourager et renforcer la capacité des gouvernements de favoriser le plein emploi et de réglementer lorsque cela est dans l'intérêt public, et pas éroder ou limiter ces pouvoirs. Elles devraient être conçues de façon transparente et en permettant des consultations et des débats publics, pas être définies derrière des portes closes par des investisseurs multinationaux qui prennent des décisions.

En d'autres termes, les accords sur le commerce international devraient d'abord et avant tout servir les intérêts des gens qui travaillent et des résidents ordinaires du Canada. Des accords commerciaux devraient être l'occasion de renforcer les protections de la main-d'œuvre et de l'environnement, accroître les protections accordées aux femmes et travailleurs migrants et de permettre de hausser les normes en matière de salubrité des aliments et de santé publique.

Depuis trop longtemps, les accords commerciaux ont été négociés sans inclure la société civile et ils répondaient principalement aux besoins des sociétés et des investisseurs. Les modalités des accords commerciaux visaient à limiter la capacité des gouvernements de réglementer, d'investir et de dépenser dans l'intérêt public.

Je vais aborder la question d'un accord commercial avec le Royaume-Uni. Le gouvernement du Canada a signalé son engagement à négocier des accords commerciaux progressistes avec ses partenaires commerciaux. Selon nous, l'Accord économique commercial global avec l'Union européenne, l'AECG, ne devrait pas être la norme au moment de négocier un accord commercial bilatéral avec le Royaume-Uni.

À plusieurs égards importants, l'AECG a été surpassé par les dispositions de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique, l'ACEUM. En ce qui concerne le règlement des différends entre investisseurs et l'État, le RDIE, l'ACEUM a éliminé ce mécanisme de règlement des différends prévu dans le chapitre 11 de l'ALENA. Selon nous, les dispositions sur le RDIE doivent être éliminées des accords commerciaux futurs conclus par le Canada. Il n'y a aucune raison que nos principaux partenaires commerciaux, particulièrement les pays industrialisés riches possédant des systèmes de tribunaux nationaux bien établis, aient besoin de tels mécanismes. Ces arrangements ne sont rien de plus qu'un moyen pour les grandes sociétés et les investisseurs de limiter et de décourager à des fins de gain personnel la réglementation gouvernementale.

En vertu de l'ALENA, le Canada a été poursuivi environ 40 fois et forcé de verser plus de 300 millions de dollars en pénalités et droits. La majeure partie de ces différends commerciaux concernaient les lois environnementales du Canada. Cela est tout à fait inacceptable.

Selon nous, nous n'avons pas besoin d'un système de tribunal de l'investissement, similaire à ce que prévoit l'AECG, qui permet à des sociétés transnationales étrangères de poursuivre des gouvernements à l'extérieur des systèmes judiciaires du Royaume-Uni et du Canada.

En ce qui concerne les droits de travailleurs, du point de vue du CTC, toute nouvelle entente avec le Royaume-Uni doit inclure des dispositions solides et pleinement applicables en matière de droits des travailleurs. Les dispositions de l'AECG ne sont pas pleinement exécutoires. Elles sont plutôt assujetties à des mécanismes de conformité non exécutoires misant sur la coopération et le dialogue grâce à un processus de consultation et de prestation de conseils d'un groupe d'experts.

L'ACEUM inclut des dispositions sur les travailleurs directement dans l'accord. Ces dispositions se retrouvent dans un chapitre indépendant sur le travail. Par conséquent, les droits des travailleurs dans l'ACEUM sont pleinement assujettis au processus de règlement des différends entre États prévu dans l'entente. L'ACEUM engage aussi chaque pays à mettre en œuvre des politiques qui protègent les travailleurs contre le harcèlement sexuel et la discrimination salariale et liée à l'emploi en raison du sexe. Cela inclut la discrimination en raison de la grossesse, de l'orientation sexuelle, de l'identité de genre et des responsabilités de soignant. L'ACEUM inclut de nouvelles dispositions exigeant que les signataires prennent des mesures pour interdire l'importation de marchandises produites grâce au travail forcé, aborde la question de la violence contre les travailleurs qui exercent leurs droits du travail et veille à ce que les travailleurs migrants soient protégés en vertu des lois du travail.

• (1125)

L'ACEUM prévoit aussi un nouveau mécanisme d'intervention rapide dans de nouvelles installations. Le mécanisme comporte des dispositions améliorées pour assurer la mise en œuvre efficace des obligations en matière de travail dans les installations visées.

Selon nous, ces dispositions liées au travail de l'ACEUM devaient être le point de départ de tout accord commercial futur du Canada. Les accords commerciaux futurs devraient aussi exiger des signataires qu'ils fassent respecter les droits fondamentaux des travailleurs et les principales conventions de l'Organisation internationale du travail. Ces engagements devraient être pleinement exécutés.

En ce qui concerne les médicaments pharmaceutiques, les dépenses canadiennes en médicaments pharmaceutiques et brevetés comptent parmi les plus élevées du monde. Les Canadiens paient déjà beaucoup plus pour leurs médicaments sur ordonnance et composent avec des prix des médicaments plus élevés que les résidents de la plupart des pays de l'OCDE. Les deux accords, l'AECG et l'ACEUM contribueront à accroître davantage les coûts des médicaments en retardant la commercialisation des médicaments génériques. Tout accord commercial futur avec le Royaume-Uni ne peut pas aggraver le problème. Les compagnies pharmaceutiques ne doivent pas bénéficier d'une protection aux dépens des Canadiens.

En ce qui concerne les changements climatiques, les chapitres de l'AECG sur le commerce et le développement durable et le commerce et le travail contiennent des engagements positifs au chapitre de l'environnement. Cependant, les engagements ne sont pas exécutoires et il n'y a pas de mécanismes d'application efficace connexes. Pour sa part, l'ACEUM est muet au sujet des changements environnementaux. Les engagements commerciaux et en matière d'investissements futurs doivent contenir des engagements exécutoires pour combattre les changements climatiques. Il faut éviter les dispositions sur le RDIE qui mineront directement la capacité des gouvernements de respecter leurs engagements en matière de lutte aux changements climatiques.

En ce qui concerne les services publics, en 2016, l'opposition européenne à des menaces perçues pour les services publics dans l'AECG a quasiment annulé la signature de l'accord. Afin de conclure l'accord, les parties ont dû créer un instrument d'interprétation conjoint contenant des garanties au sujet de l'autonomie des gouvernements de fournir, réglementer, créer et élargir des services publics. Cependant, le libellé de l'AECG en tant que tel n'exclut pas totalement et efficacement les services publics. Pour corriger ce problème, tout nouvel accord commercial lié aux investissements devrait inclure une exclusion concrète, claire et entière pour les services publics. Une telle disposition devrait veiller à ce que tous les ordres de gouvernement puissent créer de nouveaux services publics, élargir les services actuels et renverser les mesures de privatisation, sans risquer des sanctions ou des demandes d'indemnisation en vertu d'accords commerciaux ou d'accords liés aux investissements.

Pour ce qui est de la coopération en matière de réglementation, le chapitre de l'AECG à ce sujet et son forum de coopération en matière de réglementation visent à limiter les différences réglementaires entre le Canada et l'Union européenne. Ces initiatives ciblent des réglementations liées à la salubrité alimentaire et aux biotechnologies, aux produits chimiques et à la protection des consommateurs et de l'environnement.

Ces règlements sont souvent caractérisés comme minant l'accès au marché et le commerce. Cependant, ces mêmes règlements sont souvent le résultat de demandes de la population et des consommateurs en ce qui concerne la salubrité des aliments et la protection de la santé et de l'environnement.

Les discussions sur la réforme réglementaire de l'AECG ont aussi eu lieu dans des tribunes qui n'étaient pas transparentes et qui ne favorisaient pas la responsabilisation démocratique. En plus, ces tribunes avaient tendance à être menées par les intérêts industriels et commerciaux. Ce genre d'approche en matière de coopération réglementaire n'inspire pas confiance au public. Le Canada peut et devrait assurer une bien plus grande transparence et une bien meilleure responsabilisation démocratique dans les chapitres sur la réglementation des futurs accords commerciaux.

En conclusion, notre relation commerciale avec le Royaume-Uni est d'une importance vitale. Pour conclure un accord commercial vraiment progressiste régissant les échanges commerciaux entre le Canada et le Royaume-Uni, nous devons miser sur des règles qui profitent à la majorité, plutôt qu'à quelques-uns. Les règles commerciales doivent susciter la confiance envers la capacité des gouvernements d'adopter des règlements au nom des travailleurs. En outre, les intérêts et la voix des travailleurs doivent avoir leur place dans le cadre de l'élaboration de tout accord.

L'expérience récente en Amérique du Nord et en Europe de l'Ouest nous a appris une leçon très claire: les accords commerciaux et liés aux investissements qui sont bénéfiques pour une petite élite et qui créent des pertes d'emploi et de moins bons débouchés pour les travailleurs attiseront le ressentiment et l'opposition de la population.

Merci beaucoup. Je serai heureux de répondre aux questions des membres du Comité.

Merci, madame la présidente.

• (1130)

La présidente: Merci, monsieur Yussuff.

Nous allons maintenant passer à M. Brown, président du Syndicat national des employés publics et généraux.

M. Larry Brown (président, Syndicat national des employés publics et généraux, Réseau pour le commerce juste): Merci beaucoup, et merci de m'offrir cette occasion de vous parler ce matin.

Permettez-moi de commencer par une chose très importante selon moi dont on n'a pas encore parlé: le fait que, lorsqu'on envisage un possible nouvel accord commercial, le nom est très important.

Je me souviens de l'époque où on disait que le Partenariat transpacifique était un accord terrible qu'il ne fallait pas signer. Cependant, lorsqu'on en a changé le nom pour celui d'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, c'est soudainement devenu un bon accord.

Selon moi, ce qui est le plus important, c'est le contenu, pas l'étiquette. Je plaisante peut-être un peu, mais c'était un processus intéressant à regarder. La transformation du PTP en un bon accord simplement grâce à un changement de nom nous laisse encore aujourd'hui dubitatifs.

Nous sommes confrontés à deux crises au Canada et à l'échelle internationale: la COVID et les changements climatiques.

De notre point de vue, nous constatons qu'il est important de repenser toute la notion d'accord commercial à la lumière de ces deux crises. C'est très important. En effet, il ne faut pas oublier que, durant les premiers jours de la COVID, nous avons eu beaucoup de problèmes parce que nous n'avions pas une capacité de fabrication suffisante au Canada. Nous devons obtenir notre équipement de protection individuelle d'autres pays. Les masques N95 devaient être fabriqués à l'extérieur du Canada.

Le premier ministre de l'Ontario, Doug Ford, a dit que nous ne laisserons plus jamais une telle chose se produire à l'avenir et que nous allons renforcer la capacité manufacturière canadienne. Même si M. Ford et moi ne sommes pas sur la même longueur d'onde dans beaucoup de dossiers, cela me semblait être une affirmation très importante. Pourquoi devrions-nous nous fier à d'autres pays pour fabriquer tant de choses dont nous avons besoin au Canada plutôt que de créer notre propre capacité? C'est parce que le fait de créer notre propre capacité — même pour de l'équipement de protection — pourrait violer certaines conditions d'un accord commercial en vigueur, et nous devons l'accepter. Ces accords commerciaux empêchent les pays de s'occuper de leur propre économie.

Le deuxième élément concerne les changements climatiques. Est-ce encore logique pour nous d'exporter nos ressources dans d'autres pays afin qu'ils en fassent des produits qu'ils nous revendront, avec les coûts de transport que cela implique et les coûts environnementaux de ces échanges commerciaux dans un sens et dans l'autre? Assurément, nous devrions au moins revoir cette notion. Le fait que nous continuions à fabriquer un nombre limité de choses que nous vendons, pour ensuite importer tout le reste est dangereux pour le climat. De toute évidence, c'est une situation à laquelle il faudrait réfléchir.

Parlant de la COVID, M. Yussuff vient de mentionner que nous devons nous assurer de ne pas accepter de clauses de RDIE. Je suis sûr que le Comité sait que, en raison du RDIE prévu dans le Partenariat transpacifique et dans l'AECG, des quantités de litiges pointent à l'horizon. Je vois quelqu'un secouer la tête, mais c'est la vérité. J'ai lu ce qu'ont écrit plusieurs cabinets d'avocats au sujet des nombreux dossiers liés au RDIE qu'ils sont prêts à traiter contre des pays qui ont osé fermer leur économie en raison de la COVID, et ils le disent. Ils disent que, s'il a fallu fermer des entreprises en raison de la COVID, il y a peut-être matière à invoquer le RDIE. Si une entreprise a bénéficié d'un allègement du loyer imposé par le gouvernement, cela peut être matière à invoquer le RDIE. Ce sont non pas des radicaux de l'extrême gauche qui le disent, mais bien des cabinets d'avocats prêts à tenter de tels litiges.

Non seulement nous devons nous assurer de ne jamais accepter une autre clause de RDIE, mais nous devons revenir en arrière et nous assurer d'être protégés contre celles que nous avons déjà acceptées.

Jusqu'à présent ce matin, on pose en postulat que les accords commerciaux sont d'assez bonnes choses, qu'ils sont automatiquement valables et qu'ils le sont parce que nous disons qu'ils le sont, mais permettez-moi de poser une question: à quoi servent les accords commerciaux?

Assurément, ils affaiblissent la démocratie, parce qu'ils sont toujours négociés en secret. Ils lient les gouvernements et prévoient une panoplie de choses que les gouvernements ne peuvent plus faire. Ils accroissent les inégalités de revenus. Toutes les études qui ont été réalisées au sujet des inégalités du revenu mentionnent les accords commerciaux comme l'une des principales causes.

Ils mettent en danger les services publics parce que chaque accord commercial est assorti d'une clause de « cliquet », selon laquelle on peut privatiser les services, mais une fois qu'ils sont privatisés, on ne peut plus revenir en arrière pour les ramener dans le giron du secteur public.

Il reste à savoir si, après avoir signé l'AECG et le nouveau Partenariat transpacifique amélioré, nous pouvons créer de nouveaux services publics.

Les accords donnent aux sociétés plus de droits de contester les gouvernements que n'en ont les citoyens du pays.

• (1135)

Les accords sont nocifs pour l'environnement et éliminent des emplois.

Augmentent-ils le niveau des échanges commerciaux? Compte tenu de toutes ces répercussions négatives, y a-t-il quoi que ce soit de positif à dire?

Plusieurs études ont révélé que les échanges commerciaux augmentent avec les pays, et ce, qu'on ait signé ou non avec eux d'excellents accords. Il n'existe pas de données empiriques selon lesquelles, en fait, les accords commerciaux améliorent le commerce. Beaucoup de données probantes portent à croire que les échanges commerciaux augmentent avec ou sans accord commercial. Parfois, les échanges augmentent davantage lorsqu'il n'y a pas d'accord.

Quelle est la preuve qu'un accord commercial est bon pour l'économie? Nous avons vécu sous le régime de l'ALENA pendant combien d'années? Bien trop longtemps. Nous avons perdu des milliers d'emplois dans le domaine de la fabrication. Des centaines d'usines canadiennes ont fermé leurs portes. Les salaires ont stagné. C'est le bon côté, ça?

Il y a plusieurs raisons pour lesquelles l'ALENA était une erreur dangereuse pour l'économie canadienne. En quoi s'agissait-il d'un bon accord? Où est l'étude empirique qui dit que nous avons tiré des avantages de la signature de l'ALENA original?

L'accord Canada-États-Unis — ou le United States Marine Corps One, comme Trump l'appellerait — est trop récent pour s'appuyer sur des données empiriques. Nous l'avons conclu en présumant que nous devions à tout prix protéger un accord qui ne s'était jamais vraiment révélé valide d'entrée de jeu.

L'AECG a été étudié. Il n'a pas été étudié... Eh bien, vous rappelez quand on nous disait que l'AECG était un excellent accord? Il allait y avoir des milliers et des milliers d'emplois créés, et le produit intérieur brut allait augmenter de façon exponentielle. M. Trump aurait été fier de la façon dont l'AECG a été vendu au départ. On nous a servi des allégations spéculatives qui n'étaient pas du tout valides.

On a réalisé des études sur l'incidence qu'allait avoir l'AECG. Un chercheur des Nations unies et un économiste de l'Université Delft ont déclaré que l'AECG allait avoir éliminé 227 000 emplois d'ici 2023. Bon nombre de ces emplois perdus le seront au Canada, malheureusement. Plusieurs milliers d'emplois perdus seront des emplois canadiens. Ils prédisent que, par conséquent, l'AECG entraînera une réduction des salaires, encore une fois, même si les salaires stagnent depuis très longtemps.

Les pressions liées à la concurrence causeront du chômage, des inégalités et des baisses du niveau de vie. Essentiellement, ils disent que ce facteur doit être pris en considération dans toute évaluation éclairée de tout accord commercial.

Il y a peut-être une ou deux choses que j'ai dites jusqu'à présent qui sont un peu provocatrices. C'est possible, alors je veux m'assurer de vous laisser le temps de répliquer.

Permettez-moi de dire que je suis tout à fait d'accord avec la description qu'a faite M. Yussuff de ce qu'il faut prévoir dans les accords commerciaux. Il ne doit plus y avoir de clause sur le RDIE. Si nous devons conclure un accord commercial, nous devons prévoir une obligation de lutter contre les changements climatiques, pas juste de respecter les règles d'un pays. On ne peut s'en tenir à des vœux pieux en matière de changement climatique. Si nous devons conclure un accord commercial qui empirera la situation climatique en augmentant les échanges commerciaux, alors, du moins, il faut prévoir certaines mesures compensatrices que les pays doivent prendre pour s'assurer que les changements climatiques sont maîtrisés.

Et qu'en est-il des droits du travail exécutoires? J'ai assisté à de nombreuses réunions où on nous disait que l'AECG prévoyait les meilleurs droits du travail de tout accord signé dans le passé, ce qui était vrai, à une exception près: ils n'étaient pas exécutoires. Ce n'est simplement plus acceptable.

Il faut respecter les droits liés au genre et les droits des Autochtones. Nous devons veiller à ce que la coopération en matière de réglementation signifie qu'on adopte non pas le plus petit dénominateur commun, mais plutôt le plus haut dénominateur commun.

À l'avenir, il faut exempter les services publics de tout accord commercial, y compris avec le Royaume-Uni. Il ne devrait y avoir aucune raison pour laquelle les services publics au Royaume-Uni ou au Canada sont sacrifiés en raison d'un nouvel accord commercial.

Voilà certaines des choses qu'il faut inclure. Et doit-on encore répéter — pour la énième fois — que des accords commerciaux négociés en secret ne sont pas une bonne idée? Tout le processus doit être public, afin que le public puisse savoir ce qu'on fait en son nom.

Merci de votre temps.

• (1140)

La présidente: Merci beaucoup à tous nos témoins.

Nous allons passer à Mme Gray, s'il vous plaît. Vous avez six minutes.

Mme Tracy Gray (Kelowna—Lake Country, PCC): Merci, madame la présidente.

Merci à tous les témoins qui sont là aujourd'hui.

J'aimerais poser ma première question à M. Agnew, de la Chambre de commerce du Canada.

La Chambre de commerce du Canada a écrit une lettre conjointe avec la Confederation of British Industry, votre homologue du Royaume-Uni, au gouvernement le 21 septembre de cette année afin d'expliquer que le temps pressait pour conclure un accord commercial. C'était il y a environ deux mois. Qu'est-ce qui vous a poussés à écrire la lettre?

M. Mark Agnew: Nous l'avons fait parce que le 31 décembre arrive rapidement. Nous avons un processus législatif national qu'il faut respecter après la conclusion de tout accord, et on commence à manquer de temps. On commençait à manquer de temps lorsque nous avons écrit la lettre. De toute évidence, quiconque a une entreprise qui doit déterminer définitivement le prix d'exportations en prévision du 1^{er} janvier doit connaître les tarifs qu'il est susceptible de payer, et c'est la raison pour laquelle nous avons écrit la lettre: pour souligner l'urgence de conclure cet accord.

Mme Tracy Gray: Avez-vous vu le ministre ou le cabinet du ministre demander des commentaires aux entreprises tandis qu'ils négocient actuellement avec le Royaume-Uni?

M. Mark Agnew: Par rapport à ce que vous avez peut-être vu, disons, dans le cadre des négociations du Canada avec l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est, où il y a eu un avis officiel dans la *Gazette*, à ma connaissance, aucun avis officiel n'a été publié dans la *Gazette* dans le cadre du processus avec le Royaume-Uni. Je dois dire que le cabinet du ministre et le représentant ministériel d'AMC ont bien sûr réagi chaque fois que nous avons communiqué avec eux pour obtenir une mise à jour sur le dossier.

Mme Tracy Gray: C'est très intéressant. C'est une chose de réagir, c'en est une autre d'être proactif et de tenter d'obtenir des renseignements pendant que l'on mène de telles négociations, alors c'est très intéressant.

Récemment, le premier ministre a formulé des déclarations selon lesquelles le Royaume-Uni ne possède pas les capacités ou l'expérience nécessaires pour négocier avec le Canada. Le ministre britannique du Commerce international l'a nié, et nous constatons qu'ils négocient avec d'autres pays et qu'ils signent des accords commerciaux. Diriez-vous que de tels commentaires de la part de notre premier ministre ne sont pas vraiment utiles en ce moment?

M. Mark Agnew: Selon moi, chaque fois qu'on négocie, il y aura beaucoup de discours enflammés. Je me rappelle encore ce que quelqu'un m'avait dit au sujet de l'AECG, au sujet du fait que, lorsqu'on est dans le dernier droit, il y a toujours du drame, qu'il soit réel ou fabriqué de toute pièce. Que ce soit vrai ou non, ce n'est pas à moi de le dire — je ne suis pas dans la salle —, mais je crois que nous devons mettre l'épaule à la roue dans ce dossier, laisser tomber les accusations des deux côtés, et s'efforcer de vraiment conclure l'accord parce que c'est ce que les entreprises veulent: de la certitude pour le 1^{er} janvier.

Mme Tracy Gray: J'ai vu récemment que la Chambre de commerce du Canada est cosignataire d'un document intitulé « Renforcer la résilience de la chaîne d'approvisionnement canadienne ». Vous avez d'ailleurs parlé de certains des points aujourd'hui dans votre déclaration liminaire. Il contient une section sur les accords commerciaux et sur le fait de résoudre les obstacles non tarifaires. Savez-vous si le gouvernement négocie certains de ces obstacles non tarifaires avec le Royaume-Uni? Est-ce une préoccupation pour vous?

M. Mark Agnew: Selon ce que je comprends, les obstacles non tarifaires ont fait l'objet d'une discussion jusqu'ici à l'échelon de l'Union européenne, étant donné que le Royaume-Uni ne s'est pas complètement dissocié du livre de règlements de l'Union européenne. Si ma compréhension est bonne, il va copier le livre de règlements de l'Union européenne le 1^{er} janvier. Ce que nous espérons, c'est pouvoir reprendre ces discussions avec le Royaume-Uni dès que possible au début de l'année prochaine, parce qu'elles ont posé problème pour les entreprises qui cherchent à tirer profit de l'AECG dans l'UE-28.

Mme Tracy Gray: Quels tarifs éventuels vous préoccuperaient le plus? Je sais qu'un certain nombre d'industries pourraient finir par en subir des conséquences, et vous avez un peu écrit à ce sujet. Cependant, je me demande si vous pourriez peut-être expliquer davantage pour nous aujourd'hui lesquels vous préoccuperaient le plus si nous n'obtenions pas une entente d'ici la fin de l'année.

M. Mark Agnew: En tant qu'association multisectorielle, je reconnais de manière égale les préoccupations de mes membres dans l'ensemble des industries, et je ne voudrais pas commencer à en isoler certaines en particulier. Je crois que celles que j'avais soulevées dans mon exposé concernant le homard, les véhicules, le bœuf, le plastique... Ce sont celles qui nous viennent assurément à l'esprit et au sujet desquelles circulent certaines préoccupations.

• (1145)

Mme Tracy Gray: Étant donné que le Royaume-Uni est le deuxième marché en importance et un grand partenaire commercial pour nous en ce qui concerne les investissements étrangers, vous préoccupez-vous du fait que l'absence d'un accord de transition pourrait nuire de façon importante à ces investissements transfrontaliers que nous avons vus?

M. Mark Agnew: Oui. Quand vous regardez comment les entreprises décident de structurer leurs activités, les investissements et les exportations peuvent aller de pair. Assurément, ce que vous pourriez voir dans un contexte d'accord entre le Royaume-Uni et le Canada serait en réalité aggravé par la dissociation du Royaume-Uni et de l'Union européenne, des entreprises canadiennes ayant installé des bureaux au Royaume-Uni et les ayant utilisés comme base pour accéder à l'Europe continentale. La discussion entre le Royaume-Uni et l'Union européenne n'est pas nécessairement notre combat — nous ne nous trouvons pas sur le ring — mais l'effet aggravant pourrait se révéler assez problématique pour des entreprises.

Mme Tracy Gray: Y en a-t-il parmi vos membres qui ont des exemples précis à ce sujet? Avez-vous entendu parler de certains secteurs qui pourraient être une source de plus grandes préoccupations que d'autres?

M. Mark Agnew: Il n'y en a aucun dont je serais en mesure de parler dans une tribune publique comme celle-ci.

Mme Tracy Gray: D'accord. Vous avez aussi parlé du Service des délégués commerciaux du Canada et de l'occasion de faire la promotion du commerce. Avez-vous entendu dire que c'est quelque chose dont on discute et pourriez-vous élaborer à ce sujet davantage?

M. Mark Agnew: Voulez-vous dire dans le contexte du Royaume-Uni ou bien de l'Union européenne et de l'AECG?

Mme Tracy Gray: Je veux dire avec le Royaume-Uni, à mesure que nous allons de l'avant avec l'accord de transition.

M. Mark Agnew: À mon avis, le travail que le Service des délégués commerciaux a accompli tenait essentiellement au fait de renseigner les entreprises sur ce qui se passe dans le Brexit et de s'assurer qu'elles peuvent commencer à prendre des mesures pour atténuer leur risque. Je reconnais les difficultés liées au fait de projeter un message clair par rapport à ce qui va se passer, vu l'évolution de la situation, mais je crois que, selon ce que nous avons entendu dire, les entreprises ont pour la plupart été en mesure d'obtenir les renseignements dont elles avaient besoin. Bien sûr, il demeure néanmoins pour elle une incertitude avec laquelle elles doivent composer.

La présidente: Merci beaucoup, madame Gray.

Nous passons maintenant à M. Arya, pour six minutes.

M. Chandra Arya (Nepean, Lib.): Merci, madame la présidente.

J'ai deux questions et je me contenterai de les poser à deux témoins. J'aimerais demander à Hassan Yussuff de répondre en premier, suivi de Trevor Kennedy. Tous les témoins ont souligné les divers éléments qu'ils aimeraient voir dans cet accord entre le Canada et le Royaume-Uni.

Quelle est la seule et unique chose que vous aimeriez voir dans cet accord de transition et au-delà? Je sais que des accords comme celui-là devront comporter un grand nombre d'éléments et de choses, mais quelle est la chose la plus importante que vous aimeriez voir tout en haut de la liste?

M. Hassan Yussuff: Je crois que bien des choses ont changé depuis que le Canada a négocié l'AECG et, bien sûr, d'autres accords. Le plus récent est l'ACEUM entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Ce que je dirais, c'est que peu importe ce que nous faisons par rapport à cet accord de transition — et, bien sûr, par rapport à un accord permanent avec le Royaume-Uni — on ne saurait faire l'économie des dispositions visant à protéger les travailleurs. Aussi, de façon générale bien sûr, l'accord permet de protéger le pays si on pense aux mécanismes de règlement des différends avec un investisseur.

Je ne vais pas souligner une chose en particulier, parce que, à vrai dire, ce serait peu judicieux de le faire, mais je crois que, si on pense à une priorité pour le pays, il ne peut s'agir de rien de moins que l'ACEUM. Il doit s'agir de la norme à suivre pour toute négociation avec le Royaume-Uni.

M. Trevor Kennedy: Nous sommes aussi une association multisectorielle, et nous avons donc beaucoup de points de vue différents sur la question. Le message clair que j'ai reçu de nos membres, c'est de réduire l'incertitude. Le but de cette approche de transition est, à mon avis, de réduire ou d'éliminer cette incertitude pour l'année prochaine. À long terme, je crois qu'il y aura beaucoup d'occasions de discuter avec des entreprises et des syndicats ainsi que d'autres intervenants pour cerner les possibilités de renforcer la relation, mais par-dessus tout, il s'agit de réduire l'incertitude pour l'année prochaine.

M. Chandra Arya: Ma deuxième question concerne la pandémie et son incidence sur le commerce international. Pour les Canadiens, 60 % de notre PIB provient du commerce international. En raison de la pandémie, nous commençons déjà à voir des bouleversements dans le commerce international. À mon avis, le commerce international connaîtra une sorte de remise à zéro.

À votre avis, quel changement serait le plus important pour le Canada sur le plan du commerce international en raison de la pandémie?

• (1150)

M. Hassan Yussuff: Mon collègue Larry Brown vient juste de signaler quelque chose qui est, je crois, très évident pour le pays et, bien sûr, presque tous les secteurs de l'économie canadienne sont inclus dans l'équation. Nous ne pouvons pas nous retrouver dans la position où nous étions lorsque la pandémie a commencé, sans accès à des choses qui sont aussi essentielles à la santé fondamentale et à la protection des Canadiens. Nous reconnaissons, fondamentalement, que les pays feront de la petite politique, et la pandémie ne les empêche pas d'en faire. La Chine, bien sûr, a limité certaines exportations vers notre pays dans un moment de crise. Les États-Unis ont fait la même chose dans un moment de crise. Nous devons trouver des moyens de fournir aux Canadiens un EPI et d'autres équipements nécessaires pour nous assurer de protéger leur santé et leur sécurité.

Nous ne pouvons jamais permettre qu'un accord commercial nuise à notre capacité de protéger notre population. De façon fondamentale, je crois que les gouvernements devront garder cela à l'esprit dans toutes les nouvelles négociations qu'ils entreprendront.

M. Trevor Kennedy: Je crois qu'un enjeu important a précédé la crise de la COVID-19, mais il est devenu plus urgent aujourd'hui: la diversification commerciale. Nos membres demeurent très focalisés sur la diversification, l'examinant cette fois-ci tout particulièrement du point de vue du travail avec des partenaires commerciaux fiables. Nous estimons que le Royaume-Uni, ainsi que de nombreux partenaires du Bassin Indo-Pacifique et de l'Europe font partie de ce réseau commercial fiable. Nous croyons que cette initiative et d'autres visant à établir des partenariats plus fiables, y compris des chaînes d'approvisionnement plus fiables, compteront parmi les principales préoccupations dans l'avenir et découleront directement de cette crise.

M. Chandra Arya: Ma troisième question, madame la présidente, s'adresse une fois de plus aux deux mêmes témoins.

La pandémie a mis en lumière les lacunes du commerce international, lorsque nous n'avions pas accès à ce dont les Canadiens ont un besoin essentiel. Le concept de l'autosuffisance apparaît maintenant, du moins pour ce qui est des choses essentielles à la santé et à la sécurité des Canadiens. Cependant, en tant que pays, nous dépendons du commerce international.

Où établissons-nous une limite entre le besoin d'autosuffisance pour nos produits essentiels et le besoin de fluidité du commerce international?

M. Hassan Yussuff: Je crois que, ce qui ressort de la pandémie, c'est la protection de la santé et de la sécurité de la population, et fait encore plus important, le fait de s'assurer que, dans un moment de crise, vous n'allez pas déchirer le pays. Je crois que les gouvernements doivent prendre des décisions. Qu'est-ce qui nuira, dans les accords commerciaux, à la capacité que cela se produise? Nous devons assurément tirer des leçons de cette expérience, car soyez assurés que l'expérience se répétera, et nous ne pouvons pas permettre que cela influe sur la capacité du gouvernement canadien de protéger ses propres citoyens.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous devons passer à M. Savard-Tremblay, pour six minutes.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay (Saint-Hyacinthe—Bagot, BQ): Je remercie l'ensemble des intervenants de leurs présentations.

Monsieur Yussuff, vous avez évoqué le mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États. D'ailleurs, notre comité sera chargé de l'étudier au cours des prochaines semaines, voire des prochains mois, selon ce que l'horaire nous réservera.

Ce sujet a également été abordé par M. Brown, alors ma question s'adresse aux deux.

Pouvez-vous nous en dire plus sur les conséquences concrètes de ce mécanisme? Quel est votre appel aujourd'hui, concrètement?

C'est l'ALENA qui a mis au monde ce mécanisme. L'ALENA a par la suite été remplacé par l'ACEUM. À partir du moment où l'ACEUM a évacué un tel mécanisme, est-ce qu'on ne devrait plus accepter aucun accord qui en présente un?

• (1155)

[Traduction]

M. Hassan Yussuff: Absolument.

Je crois que l'ACEUM a fondamentalement reconnu la nature corrosive du chapitre 11 dans les accords commerciaux. Fait encore plus important, je crois que l'argument ultime que nous formulons, c'est que les instances nationales sont assez bonnes pour les investisseurs canadiens, s'ils ont un recours contre leur gouvernement par rapport à une violation.

Pourquoi les multinationales étrangères devraient-elles avoir un mécanisme différent? Pourquoi est-ce que notre système judiciaire ne leur permet pas de solliciter un recours si elles estiment que l'action de notre gouvernement nuit d'une certaine façon à leur capacité d'exercer leurs activités? Je ne crois pas qu'il devrait y avoir deux mécanismes. Essentiellement, je crois que la décision d'éliminer ce mécanisme dans l'ACEUM était la bonne décision. Je crois également que cela devrait maintenant être éliminé dans tout nouvel accord commercial futur, parce que cela ne fera que continuer de se manifester d'une façon qui continuera de miner les institutions démocratiques de notre société.

M. Larry Brown: Il y a deux choses. L'enjeu principal du RDIE a toujours été que les sociétés internationales ont plus de droits remettant en question le gouvernement national que les citoyens du pays. D'emblée, cela me semble tellement absurde que je n'arrive pas à comprendre comment nous les avons fait entrer dans un accord commercial. Je sais que, évidemment, ils les ont demandés, mais pourquoi un gouvernement accepterait-il de donner à des sociétés plus de droits qu'à ses citoyens? Cela me semble très étrange.

Permettez-moi de lire un passage de ce qu'a dit Norton Rose Fulbright, mais pas le syndicat national de Norton Rose Fulbright. C'est un grand cabinet d'avocats.

Ce qu'il dit, c'est que certaines des « mesures prises par les gouvernements... pour réagir aux répercussions économiques sans précédent du virus sur l'économie mondiale, comme le versement d'une aide d'État aux compagnies aériennes » — cela vient de la lettre du cabinet — « et la restriction sur l'importation et l'exportation de marchandises... ». Puis, juste après, on dit que « certaines de ces mesures auront une incidence sur les investisseurs étrangers et leurs investissements dans des États d'accueil, ce qui déclenchera des différends entre investisseurs et État ».

Nous n'imaginons pas que l'existence du RDIE... et cela se trouve dans l'Accord sur le Partenariat transpacifique et dans l'AECC.

D'après les cabinets d'avocats, certaines des choses que nos gouvernements ont dû faire pour composer avec la pandémie vont... une fois que la pandémie sera terminée, les cabinets d'avocats vont attendre. Ils vont nous laisser une période de grâce. Ils vont attendre que la pandémie soit terminée, puis ils vont nous imposer tout un tas de litiges en vertu du RDIE.

Mon avis personnel, c'est que nous devrions faire deux choses. D'abord, nous devrions nous assurer de ne jamais signer un autre accord avec une disposition de RDIE, parce que ce type de disposition est tout simplement à côté de la plaque. Ensuite, nous devrions faire marche arrière et éliminer les dispositions du RDIE que nous possédons dans les accords existants. Il y a tout un mouvement à l'échelle internationale pour l'amnistie du RDIE, pour dire que toute mesure que les gouvernements ont prise durant la pandémie pour contrôler la santé de leurs citoyens ou de leur économie devrait être exemptée des dispositions du RDIE. Nous devrions approuver cela et nous assurer que cela se fait.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Madame la présidente, combien de temps me reste-t-il?

[Traduction]

La présidente: Vous avez une minute, monsieur Tremblay.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Dans ce cas-là, je vais procéder rapidement.

Messieurs Yussuff et Brown, vous avez tous deux abordé l'aspect environnemental des choses, en évoquant le fait que, dans certains traités précédents, on mentionnait l'environnement, mais sans qu'il y ait de véritables dispositions contraignantes.

Ne serait-il pas adéquat de mentionner tout simplement qu'un accord sera soumis dans son ensemble aux ententes environnementales mondiales?

• (1200)

[Traduction]

M. Hassan Yussuff: Je crois que le fait que les accords commerciaux doivent tenir compte de l'environnement est absolument sans équivoque. Il serait tout à fait absurde de ne pas le faire, vu que le commerce pourrait exacerber le rôle important que nous devons jouer — et, de façon encore plus importante, agir sur celui-ci — par rapport à la façon dont nous atteindrons notre objectif concernant les changements climatiques dans l'Accord de Paris. C'est primordial.

Bien sûr, l'AEUCM n'en a fait aucune mention. Le gouvernement américain ne veut absolument rien mentionner à propos de l'environnement. Maintenant que l'autre administration est sur le point de partir, j'espère que la nouvelle administration jugerait à propos de dire qu'elle doit remédier à ce problème dans l'AEUCM.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons à M. Blaikie, pour six minutes.

M. Daniel Blaikie (Elmwood—Transcona, NPD): Merci beaucoup.

Monsieur Brown, vous avez parlé d'une étude qui se penche sur l'AECG et sur les conséquences économiques de cet accord.

Je me demande si vous pouviez la déposer auprès du Comité.

M. Larry Brown: Je serai heureux de le faire.

M. Daniel Blaikie: Merci beaucoup.

Vu nos limites de temps, je vais demander directement à chacun de nos témoins s'ils ont des études cherchant à quantifier l'effet économique d'un accord de transition avec le Royaume-Uni par rapport à l'absence d'un tel accord avec ce pays et s'ils seraient prêts à déposer les études qu'ils connaissent.

Monsieur Kennedy, seriez-vous prêt à déposer auprès du Comité quoi que ce soit à cet égard?

M. Trevor Kennedy: Nous n'avons pas effectué d'évaluation d'impact. Ce que j'ai entendu dire de la part de sociétés membres est purement anecdotique et cela concerne les répercussions de l'accord sur leurs activités.

Je ne sais pas si des études ont été menées, mais j'aimerais bien les voir également.

M. Daniel Blaikie: Merci.

Je vais passer à M. Agnew.

M. Mark Agnew: Comme j'y ai fait allusion dans ma déclaration liminaire, une étude a été menée par un économiste canadien, Dan Ciuriak, qui examinait les répercussions pour le Canada et le Royaume-Uni de la ratification de l'AECG par le Royaume-Uni.

J'avais mentionné quelques mises en garde en précisant pourquoi ce n'est pas une comparaison d'égal à égal de ce que signifie un accord de transition, mais je crois qu'elle fournit en réalité un assez bon indicateur qui peut être utilisé. Je serai heureux de transmettre ces études directement à la greffière.

M. Daniel Blaikie: Merci beaucoup.

Monsieur Yussuff.

M. Hassan Yussuff: Nous n'avons pas effectué d'étude, mais je vais demander à mon collègue, Chris Roberts, si des collègues en ont fait une. Si c'est le cas, je serai heureux de la transmettre au Comité.

M. Daniel Blaikie: Merci beaucoup. Je vous suis très reconnaissant.

Une des choses sur lesquelles j'aimerais bien entendre nos témoins, c'est que nous avons souvent entendu dire, dans le cadre de nos discussions sur le commerce canadien et la façon dont nous façonnons l'économie à l'issue de la pandémie, que l'une des choses qui manquent au Canada, et depuis longtemps, c'est un quelconque type de stratégie industrielle réelle. Le gouvernement canadien n'a pas vraiment cerné les secteurs où il souhaite voir le Canada assumer un rôle de leadership, et nous n'avons pas vraiment de plan pour ces industries.

Comment négocions-nous un accord commercial dans un contexte où nous n'avons pas fait de planification industrielle concrète? Pourriez-vous parler un peu de cette question?

Nous allons commencer par M. Brown, puis nous passerons à M. Yussuff.

M. Larry Brown: Merci. C'est une question qui m'intrigue beaucoup.

Une des choses que nous voyons depuis probablement 30 ans maintenant, c'est que tout type de planification pour notre économie a consisté en la signature d'un autre accord commercial, chose qui, chaque fois que nous la faisons, élimine ou limite davantage notre capacité de réellement établir un plan pour notre économie. Cela devient tout simplement une contradiction continue.

Toutefois, une des choses les plus fascinantes au sujet des accords commerciaux, c'est que, si vous regardez la plupart des économies, ou plutôt chaque économie développée avec succès, ou peu importe la description actuelle, elles utilisent essentiellement toutes des mécanismes qui seraient maintenant invalides en vertu d'un accord commercial.

Nous ne pouvons désormais plus utiliser les moyens qui nous ont permis d'être riches et puissants, car nous avons renoncé à ces droits en vertu des accords commerciaux. Nous disons maintenant à d'autres pays qui ne sont pas encore riches et puissants: « Eh bien, vous n'arriverez jamais là où nous sommes, parce que nous voulons signer avec vous un accord commercial qui vous enlèvera le droit de faire les choses que nous avons faites pour y arriver ».

Il me semble que l'essentiel de nos discussions au sujet des accords commerciaux — l'Accord de Partenariat transpacifique, l'AEUCM et l'AECG et tout nouvel accord avec le Royaume-Uni — limiterait simplement davantage notre capacité de prendre des décisions économiques indépendantes au nom de nos propres gens.

Les accords commerciaux représentent foncièrement, pour reprendre un terme utilisé par un universitaire de l'Université de Toronto, des constitutions de sociétés internationales. Ils disent ce que les gouvernements ne peuvent pas faire, et non pas ce que les gouvernements peuvent faire. Ils constituent tous des entraves à la capacité des gouvernements de contrôler le comportement des sociétés internationales, ce qui est exactement le contraire d'une stratégie industrielle.

• (1205)

La présidente: Monsieur Yussuff, je vous prie de fournir une réponse courte.

M. Hassan Yussuff: Très brièvement, j'aimerais simplement inviter le Comité à faire une évaluation et une étude d'impact sur l'incidence qu'un accord de transition et un accord permanent avec le Royaume-Uni auront sur l'industrie canadienne. Bien sûr, nous savons d'expérience que nous avons perdu le Pacte de l'automobile non pas parce que nous nous sommes levés un matin et avons dit que nous n'en voulions pas. Nous avons fait preuve de négligence dans nos négociations en ne l'excluant pas de notre signature de l'accord de l'OMC.

Il en résulte que cet accord n'existe plus du tout. Nous avons placé le Canada dans une position beaucoup plus difficile pour ce qui est de maintenir une industrie forte que nous possédions au pays et qui fournissait des millions d'emplois et de débouchés pour un volet essentiel de l'économie canadienne.

La présidente: Monsieur Blaikie, il vous reste une minute.

M. Daniel Blaikie: Merci beaucoup.

Je vais juste demander à nos deux autres témoins s'ils souhaitent parler de la question de la planification industrielle et de la façon dont vous négociez les accords commerciaux en l'absence d'une planification industrielle concrète.

M. Mark Agnew: Nous n'avons pas de plan industriel cohérent. En réalité, nos politiques industrielles sont vraiment la somme d'une mosaïque de politiques aux échelons fédéral, provincial et municipal.

En définitive, ce que vous faites dans un ALE reflète vos politiques industrielles nationales. Les gens parlent beaucoup des dispositions relatives à la propriété intellectuelle de l'AECG qui touchent les sociétés pharmaceutiques. Oui, certains changements ont été apportés concernant le rétablissement de la durée des brevets, mais au bout du compte, ils sont assez négligeables dans le portrait global, et cela reflétait nos propres politiques nationales en matière de propriété intellectuelle.

Pour répondre à l'argument concernant la démocratie et le fait d'enlever les droits des gouvernements, au final, les gouvernements souverains conservent le droit de se retirer de ces accords. Si les gouvernements et leurs citoyens n'en sont pas contents, vous pouvez invoquer la disposition sur le retrait: c'est la façon d'en sortir. Ces accords ne lient pas à perpétuité les gouvernements une fois que vous avez apposé votre signature sur la ligne pointillée.

M. Daniel Blaikie: C'est aussi simple que le Brexit.

La présidente: Merci, monsieur Blaikie.

Nous passons à M. Aboultaif pour cinq minutes, s'il vous plaît.

M. Ziad Aboultaif (Edmonton Manning, PCC): Bonjour. Je remercie les témoins de comparaître devant le Comité ce matin.

Ma question pour M. Agnew et M. Kennedy est la suivante: croyez-vous que nous aurons un accord le 31 décembre?

M. Mark Agnew: Combien d'anges peuvent danser sur la tête d'une épingle?

Je ne cherche aucunement à être désinvolte. Je ne le sais véritablement pas. Je ne suis pas dans la salle. Si je peux faire une observation très factuelle, nous devons terminer les discussions, introduire une législation de mise en œuvre, faire adopter la législation, puis l'opérationnaliser. Le temps presse pour accomplir toutes ces choses.

M. Trevor Kennedy: Je suis du même avis.

C'est difficile à dire. Nous ne sommes pas dans la salle et nous ne faisons pas partie des négociations. Je l'espère certainement, mais nous n'avons pas beaucoup de temps.

M. Ziad Aboultaif: Si je peux me permettre, au-delà du fait d'espérer, croyez-vous que le gouvernement possède un plan d'intervention au cas où nous n'aurions pas d'accord d'ici la fin de l'année?

M. Trevor Kennedy: Je crois que, à ce sujet, vous devriez vous adresser à l'équipe d'Affaires mondiales et à d'autres personnes qui travaillent plus directement sur la question. J'imagine que c'est quelque chose à quoi elles pensent inévitablement depuis un certain temps maintenant.

Encore une fois, j'espère très fortement que nous aurons un accord en place ou un certain type de mécanisme pour combler l'écart à la fin de l'année.

M. Ziad Aboultaif: Je trouve surprenant que des organisations comme la Chambre de commerce du Canada et le Conseil canadien des affaires ne soient en quelque sorte pas éclairées sur ce qui se passe. Je crois que c'est très important pour ce type d'organisations de faire partie, à tout le moins, de la consultation à ce sujet.

S'il n'y a pas d'accord — nous espérons qu'il y en aura un — quelles industries se retrouveront à votre avis à l'avant-plan et seront le plus touchées par les circonstances? À quoi ressemblera le marché de l'emploi si nous n'avons pas d'accord?

M. Trevor Kennedy: Je suppose que cela dépend de la durée entre la fin de la période de transition du Brexit...

Notre relation sur le plan des investissements et des échanges est assez diversifiée, donc j'ose espérer que... Comme je l'ai dit dans ma déclaration liminaire, nous jouissons d'un certain dynamisme dans le marché et nous voulons que celui-ci perdure. Dans la mesure du possible, nous voulons continuer de renforcer cette position concurrentielle que nous avons été en mesure d'établir en vertu de l'AECG. Nous voulons que cela continue au moyen d'un accord de transition, puis peut-être, d'un arrangement plus permanent.

Je crois que nous verrons ce qui ressort de tout cela, mais le Canada est maintenant en relativement bonne posture par rapport à d'autres administrations. Nous voulons que les choses continuent ainsi.

• (1210)

M. Ziad Aboultaif: Monsieur Agnew.

M. Mark Agnew: En ce qui concerne les inconvénients macroéconomiques pour l'économie canadienne, ils touchent beaucoup plus les exportateurs de biens que les exportateurs de services. Si nous nous retrouvons dans un contexte où un accord a été mis au point avant le 31 décembre, mais n'a pas encore passé l'étape des procédures parlementaires, nous espérons que le gouvernement puisse envisager un certain type de mesure pour peut-être faire preuve d'un quelconque pardon discrétionnaire, afin d'éviter qu'une entreprise ne se retrouve dans une situation où l'accord est sur le point d'être conclu, mais qu'elle doive néanmoins payer une redevance.

Pour dire les choses très simplement, si vous devez payer cette redevance, quelqu'un doit assumer ce coût. Vous pourriez devoir retirer une partie du prix que vous n'aviez pas prévue ou devoir payer des coûts supplémentaires que vous n'aviez pas prévus lorsque vous avez signé votre contrat avec votre acheteur.

M. Ziad Aboultaif: En ce qui concerne l'effet de la COVID-19 sur tout ce que nous faisons, et vu les circonstances, soit que la situation pourrait se prolonger au-delà de la fin de l'année, comment la COVID-19 influence-t-elle notre commerce international de façon générale en ce moment?

Si nous prenons l'exemple de l'AECG, qui est un accord établi avec l'UE en ce moment, croyez-vous qu'une grande partie de l'accord sera reconduite dans un nouvel accord avec le Royaume-Uni?

M. Mark Agnew: La situation du commerce international pour les entreprises canadiennes s'est véritablement stabilisée depuis mars. Il y a toujours des industries qui ne vont pas aussi bien qu'elles le devraient. Si vous exportez un service, c'est assez difficile de le faire en ce moment, tout particulièrement en raison des restrictions concernant les voyages. Je crois que les gens qui déplacent des produits physiques ont constaté en grande partie une stabilisation de leurs perspectives.

Pour répondre à la deuxième partie de votre question concernant le fait de se retirer de l'accord, selon ce que je comprends, il s'agira essentiellement d'une transposition de l'ensemble des mesures avec une seule renégociation concernant une valeur numérique. Cette valeur a été établie pour 28 pays de l'Union européenne, tandis que le

Royaume-Uni pourrait avoir un contingent tarifaire ou un quota de dérogation différent.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons à M. Sarai, pour cinq minutes.

M. Randeep Sarai (Surrey-Centre, Lib.): Ma première question s'adresse à M. Yussuff. Y a-t-il un écart ou une divergence entre les lois du travail du Canada et celles du Royaume-Uni dont nous devrions avoir connaissance? En ajoutant des mesures de protection des travailleurs, cherchez-vous davantage à nous protéger et à protéger les travailleurs dans l'avenir, ou bien à renforcer la protection des travailleurs que le Canada possède peut-être et que le Royaume-Uni ne possède peut-être pas? Pourriez-vous nous en dire plus à ce sujet?

M. Hassan Yussuff: Je ne connais pas de mémoire toutes les lois du Royaume-Uni par rapport aux nôtres. Il s'agira d'un nouvel accord entre nos deux pays, et c'est essentiel, étant donné les mesures que nous avons prises dans l'AEUCM, de nous assurer d'aborder le commerce de manière uniforme, mais aussi de voir comment nous allons protéger les droits de nos travailleurs dans le contexte du commerce.

Le Royaume-Uni a la capacité d'intervenir. C'est un pays industrialisé. Il reconnaît certainement le rôle de l'OIT et les principales conventions de l'OIT qui doivent s'y retrouver. Également, l'intégration de tout cela dans l'accord nous fournit un mécanisme en cas de violations, que ce soit dans notre pays ou au Royaume-Uni. Les deux pays auront des obligations et des responsabilités. En bref, nous ne permettrons pas que cela devienne l'avantage concurrentiel concernant notre façon de faire des échanges internationaux entre nos deux pays.

M. Randeep Sarai: La préoccupation tient davantage à la protection des lois du travail existantes et des engagements déjà pris; on ne s'inquiète pas de... Contrairement à l'AEUCM, il s'agissait d'augmenter les niveaux... par exemple, au Mexique. Cela vise davantage à les protéger dans l'avenir et à s'assurer qu'il n'y a pas d'écarts entre les deux. Est-ce bien ce que vous dites?

M. Hassan Yussuff: Dans le contexte de l'AEUCM, si vous examinez les lois du travail et les règlements du Mexique, ils sont en fait assez solides. Bien sûr, la réalité, c'est que le Mexique ne les applique pas.

Vous ne voulez pas que cela se produise au Royaume-Uni, car il sera maintenant un bloc commercial indépendant à l'extérieur de l'UE. Nous ne voulons pas que le Royaume-Uni utilise cette position pour saper ses lois du travail simplement afin d'obtenir un avantage par rapport à ses exportations vers d'autres pays.

Il est essentiel que nos relations reposent sur certaines valeurs fondamentales, à savoir comment nous tiendrons le Royaume-Uni responsable de l'engagement qu'il a actuellement et a peut-être déjà eu, mais aussi comment il va le renforcer et le protéger dans l'avenir.

• (1215)

M. Randeep Sarai: Monsieur Kennedy, je voulais vous parler de dispositions sur le RDIE. Ont-elles beaucoup été utilisées dans le passé, par le Canada contre le Royaume-Uni ou l'inverse? Ces dispositions ont-elles beaucoup posé problème?

M. Trevor Kennedy: Précisément dans le contexte de l'AECG, c'est un secteur des politiques commerciales que je connais moins bien. Selon ce que je comprends, dans le contexte de l'AECG, un système judiciaire sur l'investissement a remplacé le RDIE, et il ne sera pas en vigueur pour l'AECG tant que tous les membres n'auront pas entièrement ratifié l'accord. Je ne sais pas si cela s'applique à notre relation actuelle avec le Royaume-Uni, mais les dispositions relatives aux investisseurs ajoutent toujours de la valeur aux accords.

Lorsque nous avons commencé à étudier l'AECG, et cela remonte à une dizaine d'années maintenant, un quart des IDE au Canada provenaient de l'Union européenne, y compris du Royaume-Uni. Ces investissements sont la source de beaucoup d'emplois payants au Canada. Nous aimerions préserver ce flux d'investissements et faire du Canada un lieu attirant où investir.

M. Randeep Sarai: Ma prochaine question vous est aussi destinée, monsieur Kennedy.

Avec l'AECG ou d'autres accords commerciaux actuellement en vigueur avec le Royaume-Uni, comment pouvons-nous rehausser notre position commerciale, de manière à pouvoir acquérir de nouveaux marchés? Y a-t-il des industries particulières qui s'efforcent de faire des gains au Royaume-Uni? Si nous devons apporter certaines modifications ou obtenir quelques meilleurs assouplissements ou un meilleur accès au marché, lesquelles seraient touchées?

M. Trevor Kennedy: Cet exercice fournit au Canada une occasion, du moins pour ce qui est de l'examen de l'accord de libre-échange dans l'avenir, parce que, dans l'immédiat, nous voulons limiter les bouleversements liés à l'accord de transition.

Toutefois, le Royaume-Uni et le Canada entretiennent une relation très étroite. Nous avons des économies complémentaires, et je ne veux pas me prononcer pour des entreprises ou des industries précises qui auront sûrement leur propre point de vue, mais je crois que, en dehors du contexte de l'UE, il y a beaucoup de secteurs où nous pouvons travailler en plus étroite collaboration.

Mark a parlé des minéraux essentiels, par exemple. Il y a beaucoup d'intérêt pour des minéraux essentiels qui font partie d'une multitude des technologies vertes que de nombreux pays souhaitent fortement mettre en valeur. Le Canada peut être un partenaire utile au Royaume-Uni dans l'avenir, et peut-être qu'un accord de libre-échange aiderait à faciliter cette collaboration.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons à M. Savard-Tremblay pour deux minutes et demie, s'il vous plaît.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Merci, madame la présidente.

Cette fois-ci, j'aimerais poser une question à MM. Agnew et Kennedy.

En juillet 2019, une enquête réalisée pour le compte du gouvernement fédéral démontrait que près des trois quarts des PME canadiennes avaient entendu parler du libre-échange avec l'Europe, mais que seulement 9 % d'entre elles en avaient profité. On sait qu'au Québec, les PME sont le principal tissu de notre économie.

Il semble donc y avoir un déséquilibre entre la manière dont les entreprises européennes ont profité du marché canadien et la ma-

nière dont les entreprises canadiennes ont profité du marché européen.

Comment, selon vous, un accord avec le Royaume-Uni devrait-il venir pallier ce problème?

[Traduction]

M. Mark Agnew: Une chose que j'aimerais dire par rapport à certaines des statistiques principales, c'est que, pour des raisons de capacité, beaucoup de PME ne pourront pas faire des exportations, parce qu'il faut énormément de capacité à l'interne. Ce n'est pas chacune des PME aujourd'hui qui est aussi prête à exporter aujourd'hui, mais peut-être que demain, elles seront en mesure de le faire.

Pour ce qui est de pouvoir équiper ces entreprises, une des choses que nous pouvons mieux faire en ce qui concerne la façon dont les délégués commerciaux s'adressent aux entreprises, c'est de nous montrer le plus précis et concrets possible par rapport à ce qu'un accord commercial signifie pour cette entreprise. Il ne s'agit pas simplement d'en faire la promotion auprès de l'industrie de la fabrication, disons; vous devez en faire la promotion auprès des entreprises qui comprennent très précisément ce que l'accord commercial signifie pour le produit particulier qu'elles fabriquent. Elles doivent comprendre comment pénétrer le marché et comment s'y retrouver dans toute la paperasserie du gouvernement, que ce soit à la frontière, ou dans d'autres documents que nous avons déposés dans ce pays. Il faut vraiment les épauler pour que cela se produise. C'est le travail intense que nous faisons sur le terrain avec les entreprises pour les aider à tirer profit des accords.

• (1220)

M. Trevor Kennedy: Pour ajouter quelque chose, nous avons comme objectif commun le besoin de voir plus de PME profiter pleinement de notre ensemble d'accords de libre-échange. Le Canada possède un des meilleurs accès au marché au monde. Nous savons, dans le contexte du G7, que nous jouissons d'une position très concurrentielle, mais aussi que nos PME n'ont pas encore profité pleinement des possibilités. Le Service des délégués commerciaux planche là-dessus. Nous croyons encore qu'on devrait miser là-dessus dans l'avenir.

Je ne sais pas comment nous pouvons réunir un plus grand nombre de petites entreprises afin qu'elles puissent exporter plus de produits et de services, mais c'est assurément un objectif que nous avons en commun.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons à M. Blaikie, pour deux minutes et demie.

M. Daniel Blaikie: Merci beaucoup.

Ma question s'adresse à M. Yussuff et à M. Brown.

Nous savons très peu de choses sur les objectifs du gouvernement dans les négociations actuelles avec le Royaume-Uni, mis à part le fait qu'il veut reproduire les conditions de l'AECG de façon non permanente, je présume, même si ce que signifie un accord de transition n'est pas exactement clair.

L'AECG comprend des dispositions sur le RDIE, mais elles ne sont pas encore entrées en vigueur, parce que certains pays européens n'ont pas ratifié cet aspect de l'accord. Je présume que, dans un accord bilatéral, il n'y aurait aucune raison d'attendre.

Je sais que, lorsqu'il a adopté l'AEUCM, le gouvernement a beaucoup insisté sur le fait que les dispositions sur le RDIE avaient été éliminées, le mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États. Pouvez-vous parler de la signature d'un accord de transition qui reproduit en réalité l'AECG entre deux parties qui ont toutes deux présumément accepté les dispositions sur le RDIE de l'AECG; réapparaîtraient-elles dans un accord de transition? Cela correspond-il à ce que le gouvernement a dit concernant le RDIE dans l'AEUCM?

Croyez-vous qu'un accord de transition entre le Canada et le Royaume-Uni devrait délibérément exclure de l'AECG les dispositions sur le RDIE?

Je vais commencer par M. Yussuff, puis ce sera à M. Brown.

M. Hassan Yussuff: Je dirais qu'ils devraient éliminer les dispositions sur le RDIE.

Le gouvernement a dit plus tôt qu'il cherche à négocier des accords qui reflètent beaucoup plus ce qui se trouve dans l'AEUCM. Je ne sais pas pourquoi vous ne feriez pas de même dans un accord de transition avec le Royaume-Uni.

Soit dit en passant, le Royaume-Uni était partie à un accord qu'il a choisi de quitter. Bien sûr, en réalité, la conséquence de ce retrait a changé le monde, et nous avons changé notre approche à l'égard des négociations commerciales; c'est conforme. Je crois que le Royaume-Uni devrait reconnaître qu'il doit accepter des dispositions différentes qui ne figurent peut-être pas dans l'AECG. Essentiellement, j'inviterais le gouvernement à ne pas se conformer à l'AECG au moment où il changera des dispositions pour refléter la nouvelle réalité de l'AEUCM.

M. Daniel Blaikie: Monsieur Brown, je crois que je n'ai plus de temps. Voudriez-vous répondre très rapidement?

M. Larry Brown: D'abord, le gouvernement canadien n'a pas demandé le retrait du RDIE dans le nouvel ALENA; c'est le gouvernement américain qui l'a fait. Le gouvernement canadien l'a en quelque sorte accepté avec réticence. Je m'inquiète un peu de ce qu'il fera avec le Royaume-Uni.

Ce dont ils ont parlé, c'est de remplacer le RDIE par le nouveau tribunal sur les investissements. Les nouveaux investissements... ou peu importe le titre, il s'agit essentiellement un RDIE déguisé. C'est une amélioration sur le plan de la procédure, mais l'essence demeure le RDIE. Cela devrait être exclu. Il n'y a pas d'excuse pour continuer avec le RDIE. Cela s'est révélé être une énorme erreur du gouvernement.

La présidente: Merci.

Nous passons à M. Lobb pour cinq minutes.

M. Ben Lobb (Huron—Bruce, PCC): Merci, madame la présidente.

Ma première question s'adresse à Trevor et à Mark. Elle concerne les consultations.

Je déteste vous mettre sur la sellette, mais je me demande seulement combien de consultations le Conseil du commerce et la Chambre ont eues avec le ministère dans le cadre des négociations sur l'accord commercial avec le Royaume-Uni?

• (1225)

M. Trevor Kennedy: Je peux peut-être commencer.

Je suis en poste depuis seulement environ six mois. Je ne peux parler de la situation que depuis ce moment.

Le ministère s'est montré très accessible. Si nous avons des questions, nous avons pu communiquer avec lui et recevoir une réponse. Évidemment, nous ne faisons pas partie des négociations, mais j'ai l'impression que nous avons été bien renseignés tout au long du processus. Nous avons pu transmettre ces renseignements à certains de nos membres également. Nous avons eu l'occasion pour certaines de nos entreprises membres d'interagir avec Affaires mondiales afin de poser des questions sur les négociations elles-mêmes. Le cabinet du ministre s'est aussi montré accessible.

M. Mark Agnew: Comme je l'ai dit à Mme Gray plus tôt, c'est un peu plus l'industrie qui a initié une partie des communications pour cette discussion. Nous n'avons pas vu d'information dans la Gazette, par exemple, contrairement à l'habitude. Malgré tout, comme l'a dit M. Kennedy, le gouvernement — autant le ministère que le bureau du ministre — est disponible si nous avons besoin d'informations à jour.

M. Ben Lobb: D'accord.

Le 31 décembre est la date limite pour ce que nous voulons faire avec le Royaume-Uni. Si vous regardez le calendrier, vous voyez que nos possibilités sont plutôt limitées, même si un accord est conclu. Il serait toujours possible de travailler jusqu'aux petites heures du matin pour terminer le travail. Je suis sûr que c'est possible.

En cas d'échec, qu'arrivera-t-il, disons, le 1^{er} janvier, quand le premier conteneur arrivera à un port, en Angleterre?

M. Mark Agnew: S'il y a un bien qui arrive, il va falloir payer le tarif prévu dans le nouveau régime tarifaire global du Royaume-Uni, si les choses se passent ainsi. Disons que vous êtes un grossiste ou un détaillant canadien qui fait entrer des produits du Royaume-Uni pour les vendre aux Canadiens, vous aurez aussi à payer le tarif sur ce produit après le 31 décembre.

M. Ben Lobb: Je crois que ce que je veux dire, c'est que, plus tôt, l'un d'entre vous a parlé de certitude. Le marché aime la certitude. Les entreprises aiment la certitude. Mais, en réalité, il n'y a aucune certitude; d'après ce que je vois, par exemple, des organisations comme la vôtre ont pu poser leurs questions. Certains de vos membres ont peut-être aussi pu formuler des commentaires. Mais, en réalité, ils ne sont pas certains. Ils doivent faire des plans pour 2021, alors que nous sommes toujours aux prises avec la pandémie.

Je ne vous critique pas du tout. Je dis simplement que je ne vois pas comment nous créons de la certitude, si c'est ce que nous cherchons à faire ici. On dirait que tout ce que nous avons créé — ce que le gouvernement a créé —, c'est du chaos, à un certain niveau.

M. Trevor Kennedy: Peut-être pourrais-je simplement dire que beaucoup de nos pairs aux quatre coins du monde ont eu la même expérience. Nous savons, par exemple, que l'Australie et la Nouvelle-Zélande veulent elles aussi conclure des ententes. Certains pays ont réussi à conclure des ententes, par exemple en prenant un arrangement permanent similaire à l'entente en vigueur avec l'Union européenne... Il y a eu beaucoup d'éléments fluctuants dans le Brexit. Peut-être que, aujourd'hui ou cette semaine, nous saurons à quoi ressemblera cette relation dans l'avenir. Pour le Canada et pour bon nombre de pays, la cible est toujours en mouvement.

M. Ben Lobb: D'accord.

Il y a autre chose. Quelqu'un a-t-il déjà proposé un accord commercial Canada-États-Unis-Mexique et Royaume-Uni, dans lequel les trois pays négocieraient l'entente? Nous avons déjà conclu un accord nord-américain.

A-t-il déjà été question d'un accord commercial avec le Royaume-Uni qui soit fondé sur ces priorités ou ces paramètres?

M. Mark Agnew: Je n'ai jamais entendu parler de quoi que ce soit de ce genre. À dire vrai, je pourrais faire certains parallèles entre cette idée, avec tout le respect que je vous dois, et la possibilité que le Royaume-Uni fasse partie du Partenariat transpacifique. Oui, ce serait une excellente chose, parce qu'il y a des avantages, mais il y a tout de même un problème crucial qui se pose, c'est-à-dire que le 31 décembre approche à grands pas. Arrangeons-nous pour obtenir la certitude dont nous avons besoin d'ici la fin de l'année, puis nous pourrions réfléchir à d'autres projets plus grands et plus ambitieux en suivant une autre voie.

M. Ben Lobb: Un autre aspect de l'AECG qui me dérange beaucoup, c'est la façon dont la composante agricole a été réglée. Je représente une circonscription agricole. Croyez-le ou non, nous avons un déficit commercial avec l'Union européenne pour le bœuf et le porc.

Comment s'annoncent nos affaires avec le Royaume-Uni? Je veux dire, les choses vont un peu mieux, mais en même temps, allons-nous continuer d'avoir des problèmes à cause de nos différends en matière d'antibiotiques, d'hormones de croissance et d'autres dossiers que nous appelons non commerciaux?

M. Mark Agnew: Malheureusement, ces questions seront toujours là le 1^{er} janvier, étant donné que le Royaume-Uni a copié l'acquis communautaire de l'Union européenne.

Malgré tout, de façon générale, étant donné que, parmi l'Union européenne des 28, le Royaume-Uni accorde davantage d'importance à l'Amérique du Nord, si je puis dire, à certains égards, je crois que nous pourrions faire avancer certains des dossiers que vous avez mentionnés ainsi que d'autres dossiers qui touchent les grandes cultures, par exemple le manque d'harmonie au chapitre des limites maximales de résidus, qui a nui à l'accès des produits de culture canadiens au marché de l'Union européenne.

• (1230)

La présidente: Merci beaucoup.

La parole va maintenant à Mme Bendayan. Allez-y, vous avez cinq minutes.

Mme Rachel Bendayan (Outremont, Lib.): Merci, madame la présidente.

Je tiens à remercier tous les témoins, non seulement de leur présence aujourd'hui, mais aussi parce que votre soutien à notre communauté d'affaires fait que vous êtes vraiment aux premières lignes de la pandémie. Je sais que vous accomplissez un travail vraiment important pour aider nos entreprises canadiennes et nos entrepreneurs à traverser cette crise, et je vous en remercie.

Pour commencer, je crois que je vais m'adresser à M. Kennedy, puis à M. Agnew. Au fil des travaux du Comité, nous avons un peu discuté des consultations. Je voulais vérifier avec vous deux, pour m'assurer que c'était très clair. Notre gouvernement a déclaré publiquement que son objectif, en concluant une entente transitoire à court terme, était de reconduire les dispositions de l'AECG.

Selon vous, le monde des affaires comprend-il cet objectif et sait-il que nous cherchons à créer de la stabilité avec ce report transitoire?

M. Trevor Kennedy: Je crois que, de mon côté, c'est ce qu'on comprend, oui. Pour les grandes entreprises, c'est l'objectif. Quand nous entreprendrons les négociations en vue d'un véritable accord de libre-échange, il y aura des opinions dissidentes, mais pour l'instant, tout le monde tient vraiment à ce que nous préservions l'accès au marché qui existe sous le régime de l'AECG. Ensuite, nous pourrions repenser la relation à partir de là.

Mme Rachel Bendayan: Je comprends.

Monsieur Kennedy, je crois que vous avez dit dans votre déclaration préliminaire que cette approche transitoire nous donnera, après, du temps pour mener des consultations. Est-ce exact?

M. Trevor Kennedy: Absolument. Je sais aussi que l'ACEUM a été mentionné plusieurs fois. Selon moi, c'est une belle histoire de réussite en ce qui concerne la collaboration avec les travailleurs, l'industrie et d'autres groupes. Je crois que nous avons vraiment réussi à mettre au point une entente novatrice dans ce contexte, et j'espère que nous pourrions adopter le même point de vue dans l'élaboration de l'entente entre le Canada et le Royaume-Uni.

Mme Rachel Bendayan: Puisque vous avez mentionné l'ACEUM, j'aimerais poursuivre sur ce sujet; j'ai remarqué que quelques témoins ne sont pas certains que nous pourrions réagir rapidement si une entente est conclue entre nos deux pays.

Je crois que l'ACEUM est un excellent exemple, surtout que c'est notre comité qui a mis les bouchées doubles — en se réunissant nuit et jour — pour faire en sorte que l'accord soit adopté. Si je me rappelle bien, l'accord a été adopté quelques heures avant que la Chambre n'ajourne à cause de la pandémie. Je crois que c'est une bonne chose à garder à l'esprit; c'est rassurant pour le milieu des affaires de savoir que le gouvernement peut agir très rapidement.

Monsieur Agnew, il y a un point que j'aimerais aborder. C'est quelque chose qui a été mentionné plus tôt dans les travaux du Comité. Je parle de votre lettre de juillet, « Renforcer la résilience de la chaîne d'approvisionnement canadienne ». Vous avez présenté un certain nombre de recommandations et d'idées que j'ai trouvé très intéressantes. L'un des principaux domaines d'intérêts était la coopération en matière de réglementation. Je crois que vous avez exprimé cela de la façon la plus éloquente qui soit quand vous avez dit que c'est peut-être la partie la moins plaisante du commerce, mais que c'est aussi l'une des plus importantes.

À dire vrai, je m'occupe des barrières non tarifaires qui touchent notre industrie agricole, tout comme le ministre du Commerce international. À la lumière de votre analyse de l'accord actuel, l'AECG, et des façons dont nous pourrions poursuivre les efforts, comme vous l'avez dit, que changeriez-vous relativement à la coopération en matière de réglementation? Peut-être croyez-vous que les dispositions sur la coopération en matière de réglementation devraient être reconduites sans modification?

M. Mark Agnew: Je crois que les dispositions sur la coopération en matière de réglementation devraient être reconduites pour que nous puissions mettre le processus en branle dès le début. Quant à ce que nous voulons pour l'avenir, nous voulons qu'il y ait plus de transparence dans les décisions prises par les organismes de réglementation. Je crois que nos membres, particulièrement dans le secteur de l'agriculture, ont bien vu que l'Union européenne a pris des décisions, mais la façon dont elle est arrivée à ces décisions a été politisée à outrance. Je crois qu'il faudra accorder plus d'attention à cet aspect et exiger que les décisions soient fondées sur la science; ce serait très utile.

Mme Rachel Bendayan: Merci, monsieur Agnew.

Je vais vous donner l'occasion de répondre aussi au nom de vos membres. J'ai bien écouté votre déclaration préliminaire, mais croyez-vous que l'objectif de l'entente de transition est raisonnablement clair pour le milieu canadien des affaires?

M. Mark Agnew: Je crois que les gens comprennent où nous voulons en venir.

S'il y a un aspect de la communication que nous pourrions améliorer, ce serait surtout en ce qui concerne la nature transitoire. L'expression « transitoire » n'est pas vraiment claire. Chacun peut l'interpréter différemment. Est-ce que cela veut dire deux ans, trois ans ou quatre ans?

Une entreprise qui veut signer des contrats à long terme avec le Royaume-Uni a besoin de certitude. Donc, j'insisterais pour que, dans le rapport du Comité ou dans tout autre document qui sera produit, vous mettiez beaucoup d'informations sur ce qu'on entend par transitoire.

• (1235)

Mme Rachel Bendayan: Merci, cela va beaucoup nous aider.

La présidente: La parole va maintenant à M. Hoback pour cinq minutes.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Merci, madame la présidente, et merci à nos témoins et à tous ceux qui sont avec nous ce matin.

Monsieur Kennedy, quand avons-nous d'abord appris que nous allions probablement devoir conclure un accord commercial avec les États-Unis après le Brexit? Quand avons-nous été mis au courant? Faites-moi plaisir.

M. Trevor Kennedy: Je crois que cela doit faire deux ans maintenant, environ. Nous étions en train de négocier...

M. Randy Hoback: Donc, cela fait deux ans, et nous n'avons toujours pas mené de consultations vraiment concrètes, et nous n'avons toujours pas de plan de match en vue d'un accord final.

Ce que je veux dire... Le premier ministre était dans les médias la semaine dernière, et je me rappelle qu'il a été question de la capacité et de l'absence de capacité au Royaume-Uni. À mon avis, c'est assez insultant pour le Royaume-Uni, parce qu'il a effectivement la capacité.

Une autre chose: les élections américaines. Les États-Unis étaient près de conclure un accord, puis tout à coup, le Royaume-Uni dit qu'il va attendre la nouvelle administration. Si nous avions mené les consultations et fait tout le travail qui devait être fait, nous aurions pu dès maintenant avoir une entente prête à conclure, qu'il nous resterait seulement à peaufiner.

Mais ce qui s'est passé, en réalité, c'est que nous avons pris la première liste tarifaire qui nous a été proposée, et nous avons dit « c'est acceptable ». Nous n'avons jamais parlé de commerce numérique, et nous n'avons jamais parlé de coopération en matière de réglementation. Nous nous sommes arrêtés là, ce qui est très loin d'être prudent. Maintenant, la situation est critique, parce que nous sommes en novembre et qu'on veut que ce soit adopté, pas seulement à la Chambre, mais aussi au Sénat, avant la fin du mois de décembre. Le gouvernement ne fait jamais rien si la situation n'est pas critique. C'est frustrant.

Donc, si on regarde les échéances, qu'est-ce qui va arriver? Disons que je remplis aujourd'hui un bateau qui va arriver au port en janvier. Comment est-ce que j'établis le prix de ces marchandises?

Je crois que je vais poser la question à M. Agnew. Comment allez-vous fixer les prix?

M. Mark Agnew: Sans clarté, j'établirais le prix en supposant que le tarif prévu dans le régime tarifaire global du Royaume-Uni, peu importe ce que c'est, sera appliqué...

M. Randy Hoback: Un tarif élevé.

M. Mark Agnew: ... à ce produit.

M. Randy Hoback: Donc, au moment d'établir le prix du produit que vous voulez exporter au Royaume-Uni, vous devez tenir compte du tarif. Mais disons qu'il y a un pays qui a conclu une entente avec le Royaume-Uni, comme le Chili; ce pays viendrait prendre notre marché, et le gouvernement ne semble pas le comprendre.

Le gouvernement veut faire croire que cet accord de transition est une bonne chose. Peut-être que s'il avait fait cela il y a un an, je me serais dit que cela avait du sens. Mais, maintenant nous devons le faire. Nous n'avons pas le choix, parce que le gouvernement n'est pas prêt du tout à conclure quoi que ce soit d'autre qu'un accord de transition.

Comment est-on censé donner la priorité aux entreprises canadiennes en agissant ainsi? Comment peut-on régler ainsi les problèmes que vous avez mentionnés, monsieur Agnew?

M. Mark Agnew: La vraie réponse est que cela rend nos produits moins concurrentiels au chapitre des prix.

M. Randy Hoback: Est-ce que nous conservons l'avantage du premier?

M. Mark Agnew: Certaines entreprises auront réussi à nouer des relations solides avec des acheteurs au Royaume-Uni. Je crois qu'il y a des entreprises qui vont tenir le coup, et, même s'il n'y a rien de ratifié, nous avons au moins quelque chose de signé, ce qui devrait donner, je l'espère, une certaine certitude. Mais si la situation ne change pas, alors je dirais que certaines de ces relations vont peut-être être remises en question.

M. Randy Hoback: Je suis un producteur de blé dur du sud de la Saskatchewan. Je vends du blé dur à Warburtons, au Royaume-Uni. L'entreprise achète aussi notre blé de force roux de printemps. Comment est-ce que j'établis les prix, aujourd'hui?

M. Mark Agnew: Encore une fois, je crois que, en l'absence d'entente, vous allez devoir tenir pour acquis qu'il n'y en a pas, parce que, si vous vous trompez, quelqu'un, au bout du compte, va devoir en payer le prix.

M. Randy Hoback: Donc, si vous êtes Warburtons, vous allez acheter des produits des États-Unis ou d'ailleurs. Ce que je comprends, c'est que le prix est très important.

M. Mark Agnew: Vous allez faire ce qui est logique, du point de vue commercial.

M. Randy Hoback: Pour la suite des choses, disons que nous réussissons à ce que ce soit adopté à toute vitesse. Mme Bendayan a parlé plutôt de l'ACEUM, que le gouvernement a imposé... Cet accord m'a toujours fasciné. Le gouvernement faisait pression sur nous pour que ce soit fait, mais, quand l'accord a été renvoyé à la Chambre, les libéraux ont fait défiler les intervenants et n'ont cessé de retarder le processus. Nous n'avons jamais compris ce qui s'était passé, parce que nous avons dit « d'accord », envoyez-le au Sénat pour que ce soit conclu avant le confinement.

Selon vous, pourquoi le gouvernement veut-il précipiter le processus ainsi? Est-ce que cet accord est vraiment mauvais, tout comme l'ACEUM, et qu'il veut nous empêcher de bien l'étudier?

M. Mark Agnew: Et bien, je crois que c'est une question que vous devriez poser au gouvernement. Je n'ai aucune idée de sa stratégie pour les affaires parlementaires.

M. Randy Hoback: Je suis relativement partisan du libre-échange. Je veux pouvoir m'assurer que ce que nous avons est juste et équilibré; c'est clair.

En décembre, le gouvernement va me lancer ça sous le nez et me dire: « Voilà ce qu'il faut faire ». Mais que suis-je censé faire si ce qu'on propose est horrible?

• (1240)

M. Mark Agnew: Et bien, le Parlement a le droit de voter à son gré sur les projets de loi qui sont déposés. C'est simplement comme ça que les choses se font, c'est votre rôle.

Je n'ai pas vraiment autre chose à dire à ce sujet.

M. Randy Hoback: Je suis d'accord, monsieur Agnew. Je m'excuse de vous avoir mis sur la sellette. Ce n'était pas mon intention.

Vous savez, en ce qui concerne les États-Unis, nous nous sommes bouché le nez parce que nous nous disions que c'était l'effet Donald Trump. Mais la situation au Royaume-Uni n'est pas la même. La vérité, c'est que le gouvernement ne s'est pas préparé à travailler sur ce dossier; il l'a échappé. Il dormait au gaz. À présent, le secteur est en situation de crise relativement au Royaume-Uni, et le gouvernement essaie de couvrir ses arrières.

Ai-je vu juste, monsieur Kennedy?

M. Trevor Kennedy: Je ne suis pas négociateur. J'étudie seulement la façon dont les autres pays ont réagi. À mon avis, notre situation est très similaire à celle de bon nombre de nos pairs, mais j'espère que nous pourrions conclure un accord...

M. Randy Hoback: Quels pairs? Les autres ont déjà conclu un accord. Le Chili a un accord.

M. Trevor Kennedy: Prenez la Corée du Sud, par exemple. Elle a décidé de conclure un accord de continuité à l'automne 2019.

M. Randy Hoback: Ah, en 2019, mais pas en 2021.

M. Trevor Kennedy: La Corée du Sud a conclu que c'était la meilleure approche.

Le Japon a récemment reconduit l'Accord de partenariat économique entre le Japon et l'Union européenne avec le Royaume-Uni.

De notre point de vue, il est préférable de conclure un accord de transition qu'un accord final. Dans les deux cas, les pays ont négocié un accord de libre-échange définitif.

Nous essayons, je crois, d'avoir une longueur d'avance sur l'Australie et la Nouvelle-Zélande, parce que ces pays seraient nos concurrents dans certains secteurs. Je crois que nous avons un avantage, parce que nous avons déjà un accord sur lequel fonder notre accord de transition. Ce que j'espère, c'est que nous aurons conclu un accord avant que l'un ou l'autre de ces pays n'obtienne un accord de libre-échange.

M. Randy Hoback: Vous avez besoin d'un accord de transition parce que vous n'avez pas mené de consultations pour savoir ce qui devrait aller dans le véritable accord, n'est-ce pas?

La présidente: Répondez très brièvement, monsieur Kennedy. Le temps est écoulé.

M. Trevor Kennedy: Nous avons mis l'accent sur la transition, alors je ne peux rien dire à propos d'un accord de libre-échange à long terme.

La présidente: Merci beaucoup.

La parole va maintenant à M. Dhaliwal pour cinq minutes.

M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.): Merci, madame la présidente. Merci à tous les témoins.

Ma première question s'adresse à M. Hassan Yussuff. Vous avez dit, par rapport à la main-d'œuvre, que les femmes et les travailleurs migrants allaient être la priorité. D'après ce que je sais, dans les accords que le gouvernement a conclus au cours des cinq dernières années — l'ACEUM, l'AECG et le PTPGP —, ces groupes ont été une priorité pour le gouvernement. Si on analyse l'égalité entre les sexes, les droits de la communauté LGBTQ et les droits des travailleurs migrants, on voit que nous avons fait d'importants progrès à cet égard. Ai-je raison?

Aussi, quel serait le meilleur accord? Nous allons devoir adopter la même approche dans ce que nous allons faire avec le Royaume-Uni.

M. Hassan Yussuff: Si on prend le plus récent accord conclu entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, ainsi que tout le processus préparatoire, nous aurons fait des pas de géant. Les dispositions relatives la main-d'œuvre sont une partie intégrante de l'accord. Les mécanismes d'application de l'accord sont aussi très clairement établis, avec des obligations et des sanctions pour les pays qui esquivent leurs responsabilités.

En ce qui concerne les dispositions sur la main-d'œuvre, l'ACEUM a été beaucoup plus important que les autres accords qui ont été négociés jusqu'ici.

C'est un nouvel accord. Sa reconnaissance et le temps nous diront jusqu'à quel point il est efficace, et, plus important encore, si c'est le nouveau modèle qui doit s'imposer. Je crois que cela montre clairement que nous pouvons continuer de faire mieux.

Bien entendu, la pression lors des négociations de l'ACEUM était évidente pour tout le monde. Nous avons un accord en vigueur avec le Mexique et les États-Unis, et nous savions que c'était un échec en ce qui concerne les dispositions sur la main-d'œuvre. Donc, le nouvel accord montre clairement que nous avons fait des progrès importants, sur certains points.

Pour ce qui est de son efficacité, nous le verrons avec le temps. Si vous cherchiez un modèle, ce serait le modèle à utiliser à partir de maintenant, parce qu'il met l'accent sur des éléments clés et équitables. Dans le même ordre d'idées, il rend évident, bien sûr... Le plus important, c'est qu'il montre qu'il y a une façon de mieux protéger nos travailleurs dans nos pays respectifs.

En même temps, l'accord donne à nos pays un mécanisme commercial équitable qui fait en sorte que les travailleurs seront avantagés.

• (1245)

M. Sukh Dhaliwal: Merci.

Monsieur Kennedy, monsieur Agnew, j'ai consulté l'étude réalisée par Affaires mondiales, et il est clair qu'en seulement trois ans depuis la mise en œuvre de l'AECG, nos exportations vers certains pays d'Europe ont augmenté de 20 à 33 %. Ce que je comprends, c'est que nous avons de meilleurs échanges commerciaux avec les pays avec qui nous avons conclu un accord qu'avec les autres.

Selon vous, est-il préférable que le Canada ait des relations commerciales avec d'autres pays? Est-ce que cela a un effet positif pour les entreprises canadiennes et la vie des travailleurs canadiens?

M. Trevor Kennedy: Je crois que je peux répondre en premier.

Je dirais oui, absolument. Le Canada a été l'un des premiers pays — certainement parmi les économies avancées — à conclure un accord commercial global avec l'Union européenne. Il y a beaucoup de pays — par exemple, comme je l'ai mentionné, la Nouvelle-Zélande et l'Australie — qui essaient toujours de conclure des accords bilatéraux avec l'Union européenne. Nous avons procédé à une application provisoire de l'accord, et nous avons effectivement l'avantage du premier. Je crois que les chiffres montrent clairement que cela a été avantageux pour les exportateurs canadiens. Nous voulons conserver notre accès au marché. Le Royaume-Uni représente une grande partie du marché auquel nous avons accès dans le cadre de l'AECG.

M. Mark Agnew: Je crois que ce que vous avez dit démontre bien pourquoi il est si important que cette entente entre le Canada et le Royaume-Uni soit conclue. Si nous accordons de l'importance à l'AECG, alors nous devons nécessairement accorder de l'importance aux 40 % de nos échanges commerciaux avec l'Union européenne. C'est pour cette raison que les entreprises ont vraiment besoin de certitude par rapport à ce qui va arriver le 1^{er} janvier.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez deux minutes. Allez-y.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Merci, madame la présidente.

Je voudrais revenir sur ma question précédente, qui s'adressait à M. Agnew ou à M. Kennedy, où j'ai mentionné que les entreprises canadiennes n'avaient pas suffisamment profité du marché européen. Je leur ai demandé comment on pourrait remédier à cela dans une entente avec le Royaume-Uni. La réponse qu'on m'a donnée portait essentiellement sur la promotion qui devait être faite et sur la nécessité, pour le gouvernement, d'offrir de l'accompagnement et de la vulgarisation pour faciliter l'accès à ce marché.

N'y avait-il pas plutôt un problème d'ordre structurel quant aux barrières non tarifaires du côté de l'Europe? Pourrait-on s'attendre à ce que cela se reproduise au Royaume-Uni?

[Traduction]

M. Trevor Kennedy: Je crois que je peux commencer.

Le Service des délégués commerciaux a évidemment un grand rôle à jouer à ce chapitre, comme dans n'importe lequel de nos accords commerciaux. Le service est une ressource incroyable pour les entreprises canadiennes. Je crois que c'est l'un des points les plus évidents sur lesquels nous devrions insister. À dire vrai, je crois qu'il y a eu un certain virage au cours des deux ou trois dernières années vers les petites et moyennes entreprises et qu'on veut les aider à comprendre et à utiliser nos accords commerciaux. Nous verrons de quoi aura l'air cet accord, j'imagine. Nous voulons conclure un accord prospectif avec le Royaume-Uni, mais j'espère vraiment que nos entreprises, peu importe leur taille, pourront l'utiliser.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur.

Monsieur Blaikie, vous avez deux minutes.

M. Daniel Blaikie: Merci beaucoup.

J'aimerais parler de l'importance des relations commerciales du Canada et je veux revenir à vous, monsieur Brown. Je crois que vous en avez parlé plus tôt dans votre témoignage. Le Canada doit-il nécessairement conclure des accords commerciaux exhaustifs afin d'avoir des relations commerciales fructueuses avec d'autres pays?

M. Larry Brown: Ce n'est pas ce que montrent les données probantes; c'est étrange, mais on suppose que les accords commerciaux veulent dire qu'il y aura du commerce, comme si le commerce international n'existait pas avant ces accords commerciaux. Il y en avait, bien sûr. En moyenne, la barrière tarifaire entre nous et l'Union européenne, avant l'AECG, était de 2 %. Une barrière tarifaire moyenne de 2 % n'empêchera pas le commerce, et elle ne l'a pas empêché.

Je me souviens de la visite de représentants de la Commission européenne ici, et comment ils ont insisté sur l'absolue nécessité de l'AECG. J'avais une liste de produits qu'on pouvait déjà acheter ici, au Canada, comme des Volvo et des chocolats européens, et je leur ai demandé quels autres produits ne figurant pas sur la liste pourraient être exportés au Canada après la conclusion de l'AECG. Ils ne savaient pas quoi répondre. Ils n'ont pas pu me donner un seul exemple.

Cette idée que les accords commerciaux veulent dire qu'il y aura du commerce n'a jamais tenu la route, pas plus que ce n'est vrai maintenant. Selon les études menées par M. Jim Stanford, par exemple, dans de nombreux endroits, nos échanges commerciaux ont augmenté davantage avec les pays avec qui nous n'avions pas conclu d'accord commercial qu'avec les autres. Donc, même s'il y a une augmentation linéaire du commerce avec l'Union européenne dans un secteur en particulier, est-ce que c'est grâce à l'AECG ou est-ce qu'il y a un autre facteur? Il faudrait que quelqu'un se penche sur la question. Ce n'est pas nécessairement vrai que l'AECG à lui seul a entraîné toute l'augmentation, puisque ce n'est pas ce qui a été observé, au bout du compte, dans de nombreux autres pays.

• (1250)

M. Daniel Blaikie: Vous pouvez imaginer un scénario où le Canada voudrait offrir plus de certitude à certaines entreprises qui sont peut-être très stables ou qui sont particulièrement stratégiques, sans nécessairement conclure un accord commercial global qui viendrait tous les secteurs de l'économie.

M. Larry Brown: Exactement. Prenez les premiers accords du GATT; à l'époque où ils étaient négociés, les tarifs pouvaient constituer un facteur, bien sûr. Les pays utilisent les tarifs pour développer leurs propres industries. Nous l'avons souvent fait, dans le passé. Parfois, cependant, les tarifs peuvent créer un obstacle pour des échanges commerciaux donnés. Lorsque cela arrive, il faut examiner cela au cas par cas. Mais de là à dire que, s'il y a un problème tarifaire avec le produit X, alors nous devons conclure un accord commercial global qui va restreindre notre capacité de réglerment ou de faire toutes sortes d'autres choses, cela ne tient pas vraiment la route. Nous devrions isoler le problème et le régler.

La présidente: Merci beaucoup.

La parole va à Mme Gray.

Vous avez trois minutes; je réserve cinq minutes à la fin pour que nous puissions discuter des travaux du Comité.

Mme Tracy Gray: Merci, madame la présidente.

Ma première question s'adresse à M. Kennedy. Vous avez dit que le gouvernement avait répondu à vos questions et qu'il était à l'écoute. Je me demandais si, dans les conversations que vous avez eues avec les fonctionnaires du gouvernement, on vous a dit à quel moment les négociations commerciales ou les discussions commerciales avaient lieu? Nous ne sommes au courant d'aucune échéance proprement dite. Avez-vous de l'information à nous donner; pouvez-vous nous dire quand certaines de ces discussions ont peut-être eu lieu?

M. Trevor Kennedy: Je n'ai pas de date précise à vous donner. Quand j'avais des questions, je communiquais avec l'équipe compétente d'Affaires mondiales, et elle me répondait, mais je n'ai jamais reçu l'information sur des dates précises relativement aux discussions ou aux participants à ces discussions.

Mme Tracy Gray: Avez-vous jamais eu l'impression que tout était vraiment trop facile avec cette entente de transition? Que nous ne faisons, essentiellement, que reconduire ce qui existait déjà? C'est ce que nous avons entendu aujourd'hui. Mais si les choses sont vraiment si faciles, pourquoi n'avons-nous pas un accord?

M. Trevor Kennedy: D'après ce que j'ai compris, une grande partie des négociations ont eu lieu avant que nous... Cela a déjà été mentionné, mais c'était environ à l'époque où Mme Theresa May était au pouvoir et où le Royaume-Uni mettait en place son régime tarifaire initial pour les nations les plus favorisées. Je crois que, avant cela et avant que le Canada ne se désengage, beaucoup de travail avait été fait à l'avance, et une partie des travaux a repris à l'automne. Je crois qu'il reste encore un petit nombre de questions à régler, comme dans n'importe quel autre accord commercial, mais je ne sais pas exactement lesquelles.

Mme Tracy Gray: D'accord. Il s'est vraiment écoulé beaucoup de temps.

Nous savons aussi que l'Australie et la Nouvelle-Zélande sont en train de mener des négociations. Savez-vous si le Canada est présentement en train de mener ce genre de négociation commerciale, selon les discussions que vous avez eues?

M. Trevor Kennedy: Je n'ai rien entendu de la sorte, mais, pour donner suite à vos deux exemples, ces deux pays sont de bons partenaires pour le Canada... Mais en ce qui concerne le Royaume-Uni, ce sont nos compétiteurs. J'espère que le Canada aura conclu un accord avant l'un ou l'autre de ces deux partenaires.

Mme Tracy Gray: Bien. Merci.

J'ai une question pour le Congrès du travail du Canada. D'autres intervenants nous ont dit aujourd'hui qu'il n'y avait pas vraiment eu de consultations avec le milieu des affaires. Je voulais savoir si le gouvernement avait essayé de vous parler relativement à la main-d'œuvre, compte tenu de tous les travailleurs que vous représentez.

La présidente: Répondez rapidement, monsieur Yussuff, s'il vous plaît.

M. Hassan Yussuff: Je vais laisser mon collègue, M. Roberts, répondre. Je sais qu'il y a eu un certain nombre de séances d'information, mais je n'étais pas concerné directement.

M. Chris Roberts (directeur, Politiques sociales et économiques, Congrès du travail du Canada): À ma connaissance, il n'y a pas eu de consultation jusqu'ici. Cela ne veut pas dire que nous ne pouvons pas obtenir de réponses à nos questions, comme le Conseil canadien des affaires, et comme l'a laissé entendre la Chambre de commerce. Cependant, nous n'avons pas participé à des consultations.

● (1255)

Mme Tracy Gray: Eh bien, compte tenu du grand nombre de travailleurs que vous représentez dans tout le pays, c'est malheureux.

La présidente: Merci, madame Gray. Je suis désolée, mais vous êtes à court de temps.

Vous m'excuserez, monsieur Sheehan, mais vous devrez attendre la prochaine séance pour obtenir une réponse à vos questions.

Merci beaucoup aux témoins d'avoir été avec nous aujourd'hui. Vous nous avez fourni de l'information très précieuse.

Je veux donner une mise à jour au Comité et le consulter brièvement pour la suite des choses.

Nous sommes engagés à poursuivre vendredi l'étude sur les échanges commerciaux entre le Canada et le Royaume-Uni. Des fonctionnaires vont venir témoigner. Ensuite, le lundi 23 novembre, nous allons tenir deux réunions. Il y aura huit témoins.

Les analystes nous ont fait savoir que, si le Comité veut présenter et déposer un court rapport provisoire à la Chambre, il ne pourra utiliser que les témoignages entendus jusqu'au 20 novembre. Voici donc ce que je propose: avec l'approbation du Comité, nous adopterons un court rapport provisoire résumant les points principaux qui ont été soulevés pendant les réunions jusqu'ici. Ensuite, nous pourrions examiner la première version du rapport le 2 décembre et le déposer à la Chambre le 4 décembre. Les analystes travailleront pendant les vacances pour préparer un rapport complet. À notre retour, à la fin de janvier, nous examinerons le rapport et, à ce moment-là, nous pourrions ajouter de l'information supplémentaire si nous le désirons ou faire quelque chose pour compléter le rapport.

Le Comité est-il d'accord pour que nous procédions ainsi? Nous allons présenter un rapport provisoire avant Noël, puis un rapport plus complet à la fin de janvier. Si le Comité est d'accord, c'est ce que je recommande, à la lumière des discussions que j'ai eues avec les analystes.

Des députés: D'accord.

La présidente: Ensuite, nous pourrions continuer notre étude sur la COVID-19...

La greffière du Comité (Mme Christine Lafrance): Madame Sgro, peut-être pourrions-nous dire aux témoins qu'ils peuvent quitter la réunion s'ils le désirent.

La présidente: Oui, je croyais l'avoir dit.

Merci encore une fois aux témoins. Cela met fin aux deux heures fabuleuses que vous avez passées avec nous, et vous pouvez partir si vous le voulez. Merci.

Oui, madame Gray?

Mme Tracy Gray: Merci, madame la présidente.

J'aimerais quelques éclaircissements sur le contenu du rapport provisoire. Allons-nous inclure des recommandations ou des observations écrites qui auraient été présentées avant la date limite?

La présidente: Les analystes ont dit que seuls les témoignages fournis jusqu'au vendredi 20 novembre inclusivement pourront être utilisés pour le rapport provisoire. J'imagine aussi que tous les documents que nous avons reçus pourront être ajoutés.

La greffière: Je peux vous donner des précisions. Je crois — et peut-être que M. Abu Taleb pourra le confirmer — que les points principaux des témoignages entendus jusqu'au 23 novembre seront résumés dans un rapport provisoire d'une longueur de trois à cinq pages, environ.

M. Bashar Abu Taleb (attaché de recherche auprès du Comité): Oui, nous pouvons résumer les témoignages reçus jusqu'au 23 novembre dans un rapport provisoire.

La présidente: Donc, nous pourrions ajouter les deux réunions du 23 novembre. Cela vous donne quand même beaucoup d'informations à présenter.

Est-ce que ça va, madame Gray? Avez-vous compris?

Mme Tracy Gray: Pourrait-on me dire s'il va y avoir des recommandations également?

C'est seulement que nous, le Comité, lorsque nous avons discuté de cette étude, nous savions quels étaient les délais et nous avons tous accepté les échéances. À ce moment-là, personne ne nous avait dit que les délais ne seraient pas respectés, alors je me demandais simplement...

Un autre point qu'il faut garder à l'esprit, c'est que le Comité s'est seulement réuni une fois depuis mars, alors ce n'est pas comme si nous étions surchargés. Je demanderais donc respectueusement que nous respections le plan prévu dans la motion et que nous complétions l'étude, en fonction des échéances établies dans la motion.

La présidente: Je crois que c'est exactement ce que nous faisons.

Madame la greffière.

La greffière: Si je peux ajouter quelque chose, le Comité était censé se réunir le 13 novembre, mais la réunion a été annulée parce qu'on ne nous a pas donné de créneau horaire. Une partie du problème tient au fait que, en conséquence, la réunion du 13 novembre a été reportée au 23 novembre.

• (1300)

La présidente: Oui, il y a aussi le fait que nous ne nous sommes pas réunis depuis mars. Je n'ai pas à vous rappeler que nous sommes en pleine pandémie, et qu'aucun comité ne s'est réuni depuis ce temps.

Passons maintenant à...

Mme Tracy Gray: Madame la présidente, j'invoque le Règlement, si vous me le permettez. J'ai siégé à un comité tout l'été, et d'autres comités ont siégé tout l'été, alors...

La présidente: Seuls certains comités ont pu siéger, parce qu'ils étaient désignés comités essentiels et qu'ils devaient continuer de siéger.

Mme Tracy Gray: Oui. Eh bien, c'est regrettable que le report d'une seule réunion aille maintenant nous retarder de plus d'un mois.

La présidente: Tout dépend de ce que le Comité veut. Ce que je propose, suivant la recommandation des analystes, c'est que nous préparions un court rapport provisoire avant Noël, compte tenu du facteur temps, et que nous préparions ensuite un rapport complet vers la fin du mois, à notre retour. Nous aurons peut-être ainsi l'occasion d'ajouter de l'information au rapport afin de le compléter à ce moment-là.

Monsieur Hoback.

M. Randy Hoback: Merci, madame la présidente.

Madame la présidente, je m'interroge sur la procédure. Disons qu'un projet de loi est déposé, comment allons-nous faire? Si je garde les calendriers et les délais...

Madame Bendayan, peut-être pourriez-vous nous donner un peu d'information, parce que, si quelque chose est proposé et qu'il faut que ce soit adopté par le Sénat avant les vacances de Noël... Compte tenu de notre calendrier et du rapport que nous devons produire, pour l'instant, je trouve que tout cela n'a pas de sens. Nous allons terminer le rapport après la date limite du 31 décembre.

Je comprends que vous devez faire un rapport provisoire. Je le comprends, et je suis d'accord, mais ce qui me préoccupe, si je regarde ce qui s'en vient, c'est que je ne vois pas comment nous allons obtenir la priorité pour tenir des réunions Zoom et étudier un projet de loi. Il va falloir dire à ceux d'en haut: d'accord, quand est-ce que le projet de loi s'en vient? Comment va se faire la lecture à la Chambre? De quoi est-ce que tout cela va avoir l'air? Cela va devoir se faire cette semaine ou la semaine prochaine, parce que, après, ce ne sera pas physiquement possible de le faire adopter à la Chambre, à moins que la Chambre continue de siéger jusqu'au 19 décembre, et que le Sénat siège pendant les vacances de Noël. Si c'est ce que prévoit le gouvernement libéral, et bien, d'accord, nous acceptons et nous pouvons le faire, mais il doit nous dire clairement qu'il veut sérieusement que tout soit fait avant le 31 décembre.

Actuellement, je ne vois pas comment ce sera physiquement possible de terminer le travail. Je ne vois aucune façon, à moins qu'on délaisse complètement le Parlement — comme les libéraux l'ont fait dans le passé — pour que ce soit fait.

M. Chandra Arya: Madame la présidente, j'ai un autre engagement à 13 h, alors je ne peux malheureusement pas continuer.

La présidente: Merci, madame Arya.

Allez-y, madame Bendayan.

Mme Rachel Bendayan: Je crois que vous allez voir, monsieur Hoback, que le gouvernement est prêt à s'adapter pour faire ce qui est nécessaire. Je crois que tous les membres du Comité tiennent réellement à assurer la stabilité du commerce international pour le Canada. Nous venons justement d'entendre des témoins très importants dire à quel point c'est important pour nos entreprises. Si un accord est conclu, je crois que nous pourrions trouver une façon d'y arriver. Il est clair qu'il nous faudra nous adapter, en ce qui concerne notre étude actuelle. Je crois que ce serait possible, si c'est nécessaire. J'espère sincèrement que nous pourrions travailler rapidement et faire tout cela.

Je ne vois pas de problème particulier à procéder comme le propose la présidente, mais, si Mme Gray et vous préférez ne pas avoir de rapport provisoire, nous pouvons en discuter, bien sûr.

La présidente: Monsieur Lobb.

M. Ben Lobb: Merci, madame la présidente.

J'aimerais seulement dire, à propos du rapport provisoire — et il s'agit seulement de mon opinion personnelle —, que l'information que nous avons obtenue aujourd'hui des quatre organismes, malgré leur grande réputation, ne nous a donné aucune idée de la progression de l'accord commercial ni de ce que nous pourrions y gagner ou y perdre. L'information que nous avons reçue aujourd'hui, c'était comme lire un article de *Wikipédia*, alors nous aurons probablement besoin d'obtenir d'autres témoins un peu plus de détails au sujet des avantages et des inconvénients, les pour et les contre, afin de pouvoir préparer un rapport provisoire qui serait plus informatif qu'un article de *Wikipédia*.

Mme Rachel Bendayan: Madame la présidente, puis-je répondre?

Vendredi, des négociateurs vont témoigner devant le Comité afin de faire le point sur les négociations. Je ne comprends pas pourquoi nous avons posé des questions à propos de la progression des négociations à des témoins qui n'y participent pas. Je crois que notre rapport provisoire comprendra les témoignages des négociateurs

que nous entendrons vendredi ainsi que les témoignages des deux réunions de lundi.

● (1305)

M. Ben Lobb: Je suis d'accord, madame Bendayan. Fantastique.

J'aimerais cependant dire que les organisations qui ont témoigné aujourd'hui nous ont essentiellement dit que, si j'avais une question, je pouvais envoyer un courriel à quelqu'un afin d'obtenir une réponse. Je n'ai pas eu l'impression que beaucoup d'entre eux avaient participé à des négociations sur la suite des choses. Peut-être que les négociateurs vont nous dire autre chose vendredi.

La présidente: Faites vite, monsieur Blaikie.

M. Daniel Blaikie: Je voulais seulement demander, dans l'éventualité où nous déposons un court rapport provisoire avec un résumé d'une partie des témoignages, s'il sera possible d'y joindre un rapport complémentaire ou un rapport dissident?

La présidente: Oui, bien sûr. Absolument.

Au moins, en déposant un court rapport provisoire, nous pourrions y exposer certaines des préoccupations et l'orientation du Comité.

Vu l'heure, nous avons terminé. Pour faire le point, notre étude sur la COVID-19 et le commerce se poursuivra en novembre. Le 7 décembre, nous allons commencer notre étude sur l'Organisation mondiale du commerce. C'est ce qui est prévu, mais nous devons toujours nous donner une certaine marge de manoeuvre à mesure que nous avançons.

Nous nous reverrons tous vendredi, à la prochaine réunion du Comité.

Merci beaucoup à tout le monde de votre participation. Merci, madame la greffière, et merci à nos analystes et à tout le monde.

Bonne journée.

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 des communes.

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 :
<https://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: <https://www.ourcommons.ca>