



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 078 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le lundi 2 octobre 2017

Président

L'honorable Mark Eyking

Comité permanent du commerce international

Le lundi 2 octobre 2017

• (1530)

[Traduction]

Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)): Bonjour à tous. Je tiens tout particulièrement à souhaiter la bienvenue à nos témoins, aujourd'hui.

Comme les témoins et les gens qui nous écoutent le savent, nous sommes le Comité du commerce international. Nous étudions actuellement les priorités des intervenants canadiens ayant un intérêt dans le commerce bilatéral ou trilatéral en Amérique du Nord, entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.

Le Comité a été assez occupé, non seulement à rencontrer des Canadiens et des intervenants canadiens, mais il a aussi passé beaucoup de temps aux États-Unis. Nous nous sommes rendus vers l'ouest, en Californie, et dans l'État de Washington. Nous sommes aussi allés dans le Midwest et dans la ville de Washington.

Merci d'être là aujourd'hui. Si vous comparez devant un comité pour la première fois, sachez que nous offrons des services d'interprétation vers le français et l'anglais. Certains intervenants vous poseront peut-être des questions dans l'autre langue officielle. De plus, si possible, limitez la durée de vos exposés à cinq minutes. On aura ainsi beaucoup de temps pour discuter avec les députés.

Nous sommes censés accueillir quelqu'un par vidéoconférence de la Women's Enterprise Organizations of Canada. Si nous pouvons établir la connexion, nous lui parlerons un peu plus tard.

Sans plus attendre, nous accueillons des représentants de Spiritueux Canada et de l'Organization of Women in International Trade.

Nous accueillons M. Helie et M. Westcott de Spiritueux Canada.

Messieurs, la parole est à vous. Allez-y.

M. Jan Westcott (président et chef de la direction, Spirits Canada): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je suis le président et chef de la direction de Spiritueux Canada. Je suis accompagné aujourd'hui de mon collègue, C.J. Helie, vice-président exécutif de l'organisation, qui pourra répondre à vos questions.

L'industrie canadienne des spiritueux fabrique certains des produits agroalimentaires affichant la plus forte valeur ajoutée au Canada. Les distilleries canadiennes achètent des céréales cultivées localement — de l'orge, du maïs, du blé et du seigle — et les transforment en biens de consommation de marque haut de gamme.

Nous parlons souvent de la valeur que les exportations internationales des spiritueux canadiens et, plus précisément, du whisky canadien, apporte aux Canadiens en ce qui a trait à la création d'emplois et de richesses. Les marchés ouverts et libres ne sont pas un jeu à somme nulle. Les fabricants de spiritueux

canadiens peuvent rivaliser avec ce que le reste du monde peut produire de meilleur.

Certes, les consommateurs canadiens ont bénéficié de l'élimination des tarifs douaniers d'importation sur les spiritueux, de l'élimination des majorations des régies des alcools sur les importations et de l'introduction d'une très large gamme de nouveaux produits, y compris des bourbons américains tirés d'un seul fût ou les tequilas Reposado et Añejo, des catégories de produits que la plupart des Canadiens ne connaissaient pas avant l'entrée en vigueur de l'ALENA.

Tandis que le whisky canadien est devenu un acteur dominant dans le marché américain depuis la guerre de Sécession, la valeur de nos exportations au Mexique a centuplé depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, en 1994. On parle ici d'une très grande amélioration dans notre secteur.

Comme pas moins de 70 % de la production des spiritueux canadiens est exportée, le commerce international est essentiel à la santé des fabricants nationaux et à des milliers d'entreprises canadiennes, dont bon nombre sont classées comme des micro-entreprises et des petites et moyennes entreprises qui fournissent aux fabricants comme nous des biens essentiels et des services de soutien.

Cependant, en fait, le Canada exporte très peu de whisky canadien comme tel. Ce que nous exportons, ce sont des marques de whisky canadien, des marques emblématiques, comme le Canadian Club, Crown Royal, Canadian Mist, Black Velvet, Alberta Premium, Forty Creek, et Wiser's, ainsi que toute une série de nouvelles marques novatrices, comme Alberta Dark Batch, Lot 40, le Northern Harvest Rye, le meilleur whisky du monde produit par Crown Royal, et bien d'autres. En fait, c'est cette image de marque et la valeur ajoutée canadienne qui distinguent les spiritueux de bon nombre d'autres exportations agricoles, et même de bon nombre de produits agroalimentaires transformés.

Comme je l'ai mentionné tantôt, 70 % des spiritueux canadiens sont exportés. En ce qui concerne la discussion d'aujourd'hui, nos partenaires de l'ALENA, les États-Unis et le Mexique, comptent pour 85 % des exportations totales. Par conséquent, dire que le maintien de l'accès libre au marché de l'ALENA est crucial pour l'avenir de l'industrie des spiritueux canadiens est un énorme euphémisme.

L'ALENA est essentiel pour les spiritueux, et les spiritueux sont essentiels au commerce des boissons alcoolisées de l'ALENA. En fait, les spiritueux représentent plus de 65 % de la valeur des breuvages alcoolisés canadiens importés aux États-Unis et au Mexique. En fait, l'ALENA a aidé les distilleries canadiennes, américaines et mexicaines à rivaliser avec les produits fabriqués à l'extérieur de l'Amérique du Nord. Les gens l'oublient souvent. C'est quelque chose de très important.

Plus de 20 ans après l'entrée en vigueur de l'ALENA, nos chaînes d'approvisionnement sont étroitement liées. Nous bénéficions de la reconnaissance mutuelle de nos produits respectifs, comme le whisky canadien, le bourbon américain et les whiskys du Tennessee. C'est aussi le cas pour la tequila et le mezcal. Nous reconnaissons également que, après 20 ans, l'accord pourrait être un peu amélioré et modernisé.

Les priorités de l'industrie des spiritueux canadiens dans le cadre de la renégociation de l'ALENA incluent le maintien de l'accès libre de droits pour tous les spiritueux canadiens dans les marchés américains et mexicains, y compris le maintien de la règle d'origine et l'élargissement de la reconnaissance officielle du « whisky canadien » en tant que produit canadien distinct, afin qu'on y inclue aussi le whisky de seigle canadien.

Nous avons aussi présenté une proposition conjointe, en collaboration avec nos collègues du Distilled Spirits Council des États-Unis et de la Chambre nationale de l'industrie de la tequila du Mexique afin d'inclure une annexe dans le chapitre « Obstacles techniques au commerce ». Cette annexe a été produite à la lumière d'une annexe similaire créée dans le cadre des négociations du PTP, pour traiter de divers enjeux liés à l'étiquetage, l'emballage, l'homologation et d'autres enjeux réglementaires similaires. Nous travaillons dur pour assurer l'harmonisation de nos industries à l'échelle de l'Amérique du Nord.

Nous avons aussi demandé l'inclusion de règles supplémentaires pour les monopoles d'État touchant les boissons alcoolisées de façon à nous assurer que des choses comme les majorations et les frais sont entièrement transparents, normalisés et appliqués de façon égale sur tous les spiritueux, peu importe le pays d'origine.

• (1535)

Pour conclure, j'aimerais simplement ajouter que, malgré le rythme accéléré des négociations que nous vivons dans le contexte de l'ALENA comparativement aux négociations plus traditionnelles, nous sommes extrêmement satisfaits de la sensibilisation et des consultations réalisées par Affaires mondiales et Agriculture et Agroalimentaire Canada. Nous continuons de faire extrêmement confiance aux équipes de négociation du Canada et tenons à souligner leur professionnalisme et leur expertise exemplaires.

Nous serons heureux de répondre à vos questions.

Merci.

Le président: Merci, messieurs.

Nous allons passer à l'Organization of Women in International Trade. Nous accueillons Alma Farias et Ainsley Butler.

Bonjour. Mesdames, la parole est à vous.

Mme Ainsley Butler (représentante, Chapitre d'Ottawa, Organization of Women in International Trade): Merci, monsieur le président.

Je suis heureuse d'être ici pour discuter de la façon dont l'OWIT accueille la modernisation de l'ALENA et les efforts pour le rendre plus progressiste. Merci de nous avoir invitées.

Je vais présenter la déclaration préliminaire de l'OWIT aujourd'hui. Je suis membre du conseil du chapitre d'Ottawa de l'OWIT. Je suis gestionnaire des programmes d'approvisionnement responsables de UL, les Laboratoires des assureurs. Dans ce rôle, je conseille les entreprises et les marques sur les enjeux liés aux chaînes d'approvisionnement. Je suis accompagnée aujourd'hui d'Alma Farias, qui répondra aux questions des membres du Comité. Mme Farias est membre du conseil du chapitre de Toronto de

l'OWIT. Elle travaille au Bureau de promotion du commerce du Canada en tant que représentante régionale de l'Ontario. Elle possède aussi un cabinet d'experts-conseils pour aider les entreprises canadiennes à avoir accès au marché mexicain.

L'Organization of Women in International Trade, l'OWIT, est une association mondiale sans but lucratif qui vise à promouvoir le rôle des femmes au sein du commerce et des affaires à l'échelle internationale. L'organisation compte plus de 2 000 membres dans 30 chapitres à l'échelle internationale. Les membres de l'OWIT sont des professionnels qui s'intéressent à tous les aspects du commerce international. Ensemble, nos membres participent de façon importante à la croissance de l'économie internationale.

L'OWIT croit que les femmes sont une importante ressource dans le milieu des affaires. Les entreprises appartenant à des femmes sont un moteur de changement de plus en plus important dans le secteur privé, où elles permettent un développement économique élargi. De nombreuses études montrent que la participation économique des femmes contribue à des niveaux plus élevés du PIB. Seulement au Canada, par exemple, les entreprises appartenant à des femmes font une contribution de 150 milliards de dollars à l'économie par année et emploient plus de 1,5 million de personnes. Cependant, à l'échelle du monde, mais aussi ici, au pays, les femmes continuent d'être un potentiel économique inexploité. Les renégociations actuelles de l'ALENA sont l'occasion de renforcer ce potentiel et de s'appuyer sur lui. La question du genre est un enjeu essentiel pour le commerce et pour l'ALENA.

Il va sans dire que, au cours des 23 années qui se sont écoulées depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, des progrès technologiques ont transformé les affaires en Amérique du Nord. Le contexte commercial actuel est très différent de ce qu'il était au siècle dernier. Il faut régler des enjeux cruciaux liés au commerce. Certains des sujets dont nous discutons régulièrement sont, par exemple, la transparence des chaînes d'approvisionnement et l'équivalence des normes du travail. À l'avenir, nous nous demandons de quelle façon les nouveaux secteurs et les secteurs récents influenceront sur les femmes et les hommes.

Nous savons que les accords commerciaux ont une incidence différente dans le monde entier sur les hommes et les femmes. C'est aussi vrai ici, au pays. Par exemple, les femmes dans le secteur des PME sont moins susceptibles d'avoir accès au crédit dont ils ont besoin pour accroître leur participation commerciale et bénéficient pleinement des accords commerciaux signés par le Canada. Les données probantes laissent entendre que, même lorsqu'un secteur prend de l'expansion en raison de la libéralisation du commerce, les femmes sont moins susceptibles de bénéficier d'augmentations salariales et sont plus susceptibles de rester des petites productrices. Cette situation n'est bonne pour personne. Innovation, Sciences et Développement économique Canada confirme que les PME appartenant à des femmes affichent des taux de croissance inférieurs comparativement aux entreprises exploitées par des hommes.

De façon générale, l'OWIT appuie fortement l'inclusion d'une composante liée au genre dans tous les accords internationaux de libre-échange futurs. L'OWIT croit aussi qu'il faut prendre des mesures précises parallèlement aux accords commerciaux pour améliorer la participation des femmes dans le milieu des affaires et leur impact économique.

Cela m'amène aux trois enjeux que l'OWIT tient à soulever aujourd'hui dans le contexte des renégociations actuelles de l'ALENA.

Pour commencer, l'OWIT soutient l'engagement du Canada à l'égard d'un cadre commercial libre, ouvert et progressiste qui est bénéfique pour toutes les parties. Par conséquent, l'organisation soutient l'accent accru mis sur le genre dans l'ALENA. Même si les négociations à ce sujet peuvent être difficiles, nous vous encourageons à être ambitieux. L'OWIT a été inspirée par la modernisation de l'accord commercial entre le Canada et le Chili, qui permettra maintenant à toutes les parties de bénéficier de l'accord grâce à une meilleure appréciation de la façon dont les femmes peuvent participer aux affaires et de l'incidence des femmes sur le commerce.

L'OWIT entrevoit tout le potentiel que pourrait avoir un chapitre sur le commerce et le genre dans l'ALENA et encourage le Canada, les États-Unis et le Mexique à mettre au point un modèle de coopération pour composer avec les enjeux connexes. Un cadre sur les éventuels comités trilatéraux qui s'intéresseront à la question du genre et du commerce serait une mesure minimale de rigueur à prendre pour afficher un engagement relativement à cette question. L'OWIT encourage les négociateurs commerciaux du Canada à tenir compte des diverses façons, dont la façon dont les femmes et les hommes qui exploitent des entreprises peuvent être touchés différemment par les dispositions renégociées. Une analyse comparative entre les sexes offrirait des renseignements concrets sur l'impact différentiel de l'ALENA sur les hommes et les femmes.

• (1540)

L'OWIT croit que, dans le contexte de l'ALENA, un accent accru sur les PME donnerait des avantages positifs liés au genre en raison de la participation importante des femmes dans le secteur des PME.

Plus particulièrement, les PME bénéficieraient d'un réseau réglementaire plus harmonisé qui permettrait de simplifier les processus administratifs complexes liés au commerce nord-américain. L'OWIT croit qu'une analyse comparative entre les sexes sur la question de la mobilité des personnes révélerait de quelle façon la modernisation de ce chapitre serait le plus à même d'être bénéfique pour les femmes, les hommes et les familles. L'organisation souligne que l'Accord économique et commercial global est un exemple sur lequel on peut s'appuyer.

Pour soutenir davantage le programme commercial progressiste, l'OWIT recommande d'utiliser la boîte d'outils liée au genre et au commerce créée par les Nations unies, qui est une première tentative de fournir aux décideurs un cadre systémique pour évaluer l'incidence des réformes du commerce sur les femmes et cerner les inégalités liées au genre avant l'application des accords commerciaux.

Le président: Pouvez-vous conclure? Nous avons dépassé le temps.

Mme Ainsley Butler: Bien sûr.

Le président: Merci.

Mme Ainsley Butler: L'OWIT encourage le Canada, le Mexique et les États-Unis à affirmer leur engagement à l'égard de l'avancement des femmes dans le secteur du commerce. Un tel engagement serait conforme au programme international des parties à l'ALENA, aux objectifs de développement durable des Nations Unies de même qu'au sujet du prochain forum public de l'Organisation mondiale du commerce, qui visera à trouver un consensus relativement à une approche fondée sur le genre en matière d'accords commerciaux et de politique commerciale.

Au nom des membres de l'OWIT, je tiens à remercier le Comité de ses efforts pour promouvoir les occasions de commerce international

des Canadiens. Nous sommes reconnaissantes d'avoir été inclus dans vos consultations et espérons vous revoir à l'avenir.

Merci.

Le président: Merci. Je crois que nous allons vous demander de venir nous voir plus souvent pour nous faire part de votre point de vue.

Nous allons maintenant accueillir par vidéoconférence une témoin d'Edmonton. Nous accueillons Marcela Mandeville, de la Women's Enterprise Organizations of Canada.

Pouvez-vous nous entendre comme il faut?

• (1545)

Mme Marcela Mandeville (administratrice, Women's Enterprise Organizations of Canada): Oui, je vous entends. Et vous?

Le président: Oui. C'est la première fois que vous comparez devant un comité?

Mme Marcela Mandeville: Oui.

Le président: Eh bien, bienvenue. Vous pouvez nous présenter votre déclaration. S'il vous plaît, tenez-vous-en à moins de cinq minutes, mais c'est une règle que nous n'appliquons pas de façon très stricte.

La parole est à vous.

Mme Marcela Mandeville: Merci beaucoup.

Au nom de la Women's Enterprise Organizations of Canada, je tiens à vous dire à quel point nous sommes reconnaissants de participer à votre réunion aujourd'hui.

Je suis aussi directrice générale de Alberta Women Entrepreneurs. Nous faisons partie de l'Initiative pour les femmes entrepreneures, l'IFE, dans l'Ouest canadien, une initiative financée par Diversification de l'économie de l'Ouest.

Je vais vous parler rapidement de la Women's Enterprise Organizations of Canada et mettre en contexte notre point de vue relativement au commerce international. La WEOC, comme nous l'appelons, est une organisation nationale formée de membres qui travaillent directement auprès de femmes entrepreneures. Nous sommes une organisation qui soutient d'autres organisations dans leurs efforts pour aider les femmes entrepreneures au Canada à renforcer leur capacité et avoir accès aux ressources dont elles ont besoin.

Comme nous sommes nombreux à le savoir, et comme les études l'ont prouvé, actuellement, les entreprises menées par des femmes restent une ressource sous-utilisée. Comme la représentante de l'OWIT l'a mentionné si bien, nous constatons qu'il reste beaucoup d'occasions de mobiliser les femmes entrepreneures, plus particulièrement dans le domaine du commerce international. Il s'agit d'un des facteurs permettant aux propriétaires d'entreprises de réussir au Canada.

En ce qui a trait au commerce, nous savons que nos entrepreneures cherchent des débouchés internationaux, mais, dans de nombreux cas, elles constatent qu'il y a certains obstacles qui minent leur réussite au sein des marchés internationaux. Nous travaillons auprès des femmes entrepreneures depuis plus de 20 ans, et l'une des choses que nous avons observées, c'est qu'il y a certains enjeux systémiques ainsi que certains enjeux internes auxquels les femmes entrepreneures restent confrontées lorsqu'elles tentent de saisir des occasions commerciales à l'échelle internationale.

Ce sont des domaines clés sur lesquels des experts se sont penchés.

Le premier enjeu, c'est le manque de ressources et le manque d'accès aux réseaux. Par « ressources », nous voulons très souvent dire des capitaux. On parle ici d'accès à l'argent dont les femmes ont besoin, que ce soit du financement par actions, par emprunt ou d'autres formes de capitaux, pour assurer la croissance et l'expansion de leurs entreprises, en particulier dans les marchés internationaux.

Le deuxième enjeu, c'est l'accès aux décideurs dans ces réseaux. Non seulement il est souvent problématique dans nos propres provinces d'avoir accès aux décideurs pour générer des ventes et des revenus, mais l'accès aux marchés internationaux est associé à une couche supplémentaire de complexité. Nous savons qu'il y a d'excellentes ressources offertes par le gouvernement, et nous encourageons bien sûr les entrepreneures à y avoir accès, mais il reste une ambiguïté quant à la connaissance qu'on a de ces occasions et à la façon de les maximiser.

Le troisième enjeu tient à de la connexion directe en tant que telle avec ces marchés. Nous avons beaucoup travaillé sur ce dossier dans les provinces de l'Ouest, en particulier grâce à un projet sur l'expansion des activités internationales des entreprises appartenant à des femmes dans l'Ouest canadien. Nous voulons découvrir de quelle façon accroître les occasions pour les femmes d'avoir accès à de nouveaux marchés, de tisser les bons liens et de créer les bonnes alliances tout en adoptant une approche holistique afin de leur permettre d'avoir accès aux ressources dont elles ont besoin.

Dans le cadre de ce projet, nous avons travaillé en collaboration avec nos femmes entrepreneures pour leur fournir des ressources en matière de financement, de fonds et de capitaux propres et de capacité de leadership, tout en leur permettant de nouer des liens directs grâce à des missions commerciales dans les marchés. Nous avons constaté que, depuis janvier 2015, 138 de nos entreprises dans l'Ouest canadien qui ont participé ont obtenu pour plus de 70 millions de dollars d'occasions d'affaires. C'est énorme.

Est-ce que cela s'est traduit directement en contrats? Pas vraiment, ce qui prouve qu'il y a encore un écart qu'il faut combler pour permettre l'accès à ces occasions contractuelles et permettre aux femmes entrepreneures de remporter ces marchés. Je parle ici d'expérience uniquement pour ce qui est de l'Ouest canadien, mais lorsqu'on regarde les études, je crois que c'est le cas pour les femmes entrepreneures de tout le pays.

Essentiellement, nous essayons à coup sûr d'accroître les taux de participation au commerce international. Nous constatons qu'il y a un désir de le faire lorsqu'on comprend les occasions.

Nous savons que les accords commerciaux comme l'ALENA ainsi que des accords commerciaux bilatéraux permettent de mieux connaître les portes qui peuvent s'ouvrir pour les entreprises appartenant à des intérêts canadiens, particulièrement les entreprises appartenant à des femmes, si on adopte un point de vue lié au genre et qu'on met l'accent sur le genre dans des portions de ces accords, comme, par exemple, en prévoyant une diversité des fournisseurs. De quelle façon pouvons-nous utiliser les pratiques exemplaires de pays comme les États-Unis qui déploient des efforts pour assurer la diversité des fournisseurs, et de quelle façon pourrait-on utiliser cette initiative de façon complémentaire au Canada ainsi qu'au Mexique?

• (1550)

Il y a des organisations qui s'occupent de diversité des fournisseurs actuellement et qui encouragent des fournisseurs et des propriétaires d'entreprises de minorités à avoir accès à ces possibilités de contrat. Grâce à des accords comme l'ALENA, nous pouvons renforcer la position de nos petites et moyennes entreprises afin qu'elles aient accès à ces contrats.

Au nom de la Women's Enterprise Organizations of Canada, merci beaucoup de nous avoir donné l'occasion de vous faire part de notre point de vue et de participer à la conversation. Nous espérons continuer de participer à l'avenir.

Merci.

Le président: Merci beaucoup à tous les témoins d'être venus.

Nous allons maintenant permettre le dialogue avec les députés. Chaque député aura cinq minutes. Nous allons commencer par les conservateurs.

Monsieur Allison, la parole est à vous.

M. Dean Allison (Niagara-Ouest, PCC): Merci, monsieur le président.

Je tiens à remercier tous les témoins d'être là aujourd'hui.

Mes questions sont destinées à Spiritueux Canada. Vous avez mentionné être heureux de la direction que prennent actuellement les négociations sur l'ALENA. J'aimerais que nous parlions un peu plus de la chaîne d'approvisionnement. Vous représentez des organisations comme Forty Creek, dans ma circonscription, qui a récemment été vendue à Campari, afin de pouvoir livrer concurrence à une échelle plus internationale et avoir accès à d'autres marchés.

J'aimerais savoir ce qui, selon vous, attire des investissements au Canada. Vous avez dit que vous livrez concurrence aux meilleurs du monde dans ce domaine. Dans le dernier budget, le gouvernement a prévu l'augmentation d'une taxe d'accise qui continuera par la suite d'être augmentée perpétuellement. Parlez-nous de la façon dont vous livrez concurrence aux chaînes d'approvisionnement et aux intervenants de l'autre côté de la frontière et partout dans le monde.

J'imagine que la plupart de vos membres font aussi face à la concurrence — parce qu'il y a certaines sociétés multinationales — pour les fonds d'investissement. Pouvez-vous nous dire ce que vous faites et ce qui est important afin d'attirer ces dollars, ici, au Canada, plutôt que dans d'autres usines dans le monde?

M. Jan Westcott: Pour commencer, les breuvages alcoolisés, qu'on parle de bières, de vins ou de spiritueux, sont une industrie mondiale. Le Canada fait partie de cette industrie mondiale et peut être fier d'être, historiquement, l'un des fabricants, des fournisseurs et des innovateurs dominants dans le domaine. Tandis que le Canada célèbre son 150^e anniversaire, le whisky canadien Wiser célèbre son 160^e anniversaire de vente et de production continues. Canadian Club célébrera ses 160 ans l'année prochaine. Nous sommes ici depuis longtemps et nous faisons beaucoup de choses, mais c'est un secteur mondial.

Nous sommes très chanceux au Canada de posséder un produit unique au pays. Nous sommes aussi très chanceux du fait que notre produit a connu beaucoup de succès. C'est le whisky canadien. Nous avons profité de certaines situations au sud de la frontière, aux États-Unis — comme la guerre de Sécession ainsi que la prohibition, dans une certaine mesure — qui nous ont ouvert des portes et nous ont permis de présenter nos produits aux Américains. Les Américains les ont appréciés. Depuis près de 100 ans, nous avons été le whisky le plus vendu — sans exception — aux États-Unis. En fait, au Texas, aujourd'hui, plus de Texans boivent du whisky canadien que tout autre whisky.

Pouvons-nous y arriver? Absolument. Avons-nous réussi à vendre nos produits? Certainement, oui. La question, c'est de quelle façon y arrivons-nous?

C'est un domaine mondial. Les personnes mêmes à qui appartient le meilleur whisky du monde, selon la bible du whisky de Jim Murray, le Northern Harvest Rye de Crown Royal, possèdent aussi le Black Label de Johnny Walker, les bourbons Bulleit et le whisky irlandais Bushmills. Lorsque les propriétaires se réunissent pour déterminer où leurs dépenses internationales en immobilisations seront investies et qu'ils doivent assumer leur responsabilité fiduciaire de s'assurer que chaque dollar investi donnera le meilleur rendement possible, le Canada ne tire pas vraiment bien son épingle du jeu. C'est tout simplement en raison du fait que les taux d'imposition au Canada sont littéralement les plus élevés du monde.

Cela se traduit par des marges brutes beaucoup plus faibles que celles de nos compétiteurs aux États-Unis ou au Royaume-Uni, tout particulièrement, et, de plus en plus, au Japon et dans un certain nombre d'autres pays qui deviennent des producteurs de whisky. Il ne fait aucun doute que ce sont là des défis.

Je suis dans le domaine des spiritueux depuis 16 ans — j'étais dans le domaine du vin, avant, et dans celui de la bière, avant cela — et je dirais qu'attirer ces investissements au Canada, dans les entreprises canadiennes, et dans la catégorie du whisky canadien, est de plus en plus difficile. Franchement, certains de nos présidents nous disent qu'ils ont participé aux réunions sur les investissements internationaux en immobilisations pour présenter de très bons dossiers d'investissement dans la catégorie ou le secteur, ici, sans avoir beaucoup de succès, comparativement à leurs collègues britanniques.

Comme je l'ai dit, c'est un domaine international. Ces défis existent. Les mesures fiscales du dernier budget, comme nous nous efforçons de le rappeler aux gens, n'aident pas; en même temps, nous voyons émerger beaucoup de nouveaux petits distillateurs au Canada, comme on l'a vu avant dans l'industrie de la bière et l'industrie du vin.

Nous avons justement rencontré l'un d'eux peu après l'annonce du budget. Cette personne, qui est à Vaughan, fait deux ou trois whiskys primés. C'est l'entreprise Still Waters. L'entreprise produit le Stalk and Barrel, qui a remporté un certain nombre de prix. La personne nous a dit essentiellement qu'ils sont une petite opération et ils n'ont pas beaucoup d'économies d'échelle. Les minces profits qu'ils avaient prévu réaliser alors qu'ils s'apprêtaient à essayer de trouver un investissement plus important, allaient être grugés par les augmentations de la taxe d'accise.

Il ne fait aucun doute que beaucoup de défis se posent. Je crois que je dirais deux choses. Nous avons fait preuve de beaucoup de confiance et avons eu beaucoup de succès en ce qui a trait au fait de maximiser notre capacité d'offrir des produits que les consommateurs de partout dans le monde veulent, tout comme nous l'avons fait pour créer des chaînes d'approvisionnement, assurément avec le Mexique et, surtout, avec les États-Unis, qui nous permettent de le faire. J'ai dit plus tôt qu'une des choses que l'ALENA fait pour nous, c'est qu'elle permet aux entreprises nord-américaines — canadiennes, américaines et mexicaines — de livrer concurrence de façon plus efficace avec d'autres entreprises similaires dans le monde. Cela revêt une importance cruciale, particulièrement pour un pays relativement petit comme le Canada.

• (1555)

Le président: Merci.

Voilà qui termine le temps accordé à M. Allison. Nous allons maintenant passer aux libéraux.

Monsieur Fonseca, la parole est à vous.

M. Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cooksville, Lib.): Merci, monsieur le président.

J'aimerais remercier nos témoins d'être venus ici représenter leur organisation. Vous avez surtout axé vos témoignages sur l'exploitation du plein potentiel du nouvel ALENA. C'est ce que j'ai retenu. Vous vous êtes exprimés tous les trois avec beaucoup d'éloquence, et c'est le message que j'ai retenu de vos témoignages.

Jan, vous avez dit que l'ALENA nous aidait à rivaliser avec les entreprises à l'étranger. De quelle façon exactement l'ALENA nous aide-t-il à demeurer compétitifs?

M. Jan Westcott: Pour commencer, combien de personnes y a-t-il au Canada? Je crois que c'est 35 ou 36 millions de personnes, non? Selon moi, nous pouvons jouir d'un niveau de vie satisfaisant parce que le Canada est un pays d'exportation très prospère, et je crois que les spiritueux en sont un exemple patent. Nous exportons 70 % de nos produits.

Dans les faits, nous sommes véritablement une entreprise agricole. Nous achetons du grain, puis nous le transformons en alcool. Sans vouloir manquer de respect à nos partenaires agriculteurs — nous faisons des affaires avec des agriculteurs —, dans l'ensemble, le grain est un produit de base. Nous consommons le grain en alcool, la valorisation de la marque ajoute énormément de valeur au produit, puis nous le vendons aux quatre coins du monde. Je pense que notre industrie a connu beaucoup de succès à cet égard.

Il s'agit d'une des caractéristiques de notre industrie: la valeur ajoutée est extrêmement élevée, et une utilisation extrêmement efficace... Prenez n'importe quelle province. Nous avons des installations en Alberta, au Manitoba, en Ontario et au Québec. Dans chacune de ces provinces, tout le grain que nous utilisons est produit par des agriculteurs locaux. Nous sommes d'importants acheteurs de grains et, fait plus important encore, nous sommes un élément très important de la chaîne de valeurs: c'est nous qui transformons le produit pour maximiser sa valeur, ce qui, du même coup, crée également des emplois pour les Canadiens.

M. Peter Fonseca: Pas plus tard que la semaine dernière, le Comité s'est rendu à Milwaukee, au Wisconsin. C'est une région très importante pour l'industrie de la bière. Vous avez également mentionné que les Américains, vos homologues mexicains et vous souhaitez qu'une annexe soit ajoutée au chapitre des obstacles techniques au commerce. Pourriez-vous nous en expliquer les détails? Parlez-vous d'étiquetage, etc.? L'ALENA ne date pas d'hier. Pourquoi est-ce que cela n'a pas été fait au cours des 23 dernières années?

M. Jan Westcott: Le monde évolue, à mon avis. Je crois qu'il faut un certain temps avant de connaître tout le monde et de voir... Depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, nous avons accès à des régions aux États-Unis qui nous étaient fermées auparavant, et c'est exactement la même chose dans le cas du Mexique. Nous avons connu un succès monstre au Mexique. Nous avons tiré des leçons et découvert de nouvelles choses. À mesure que les occasions se présentent, nous comprenons les changements que nous devons apporter pour que notre industrie continue de prospérer et de s'améliorer.

Pour répondre à votre question, je dirais que notre capacité d'améliorer les choses est due à l'économie d'échelle et à notre faculté de cerner ce qui peut être amélioré. Certaines personnes éprouvent des réserves quant à la renégociation de l'ALENA, mais pour notre part, nous croyons que c'est extrêmement important. De nouvelles possibilités sont apparues depuis les 20 dernières années et plus.

•(1600)

M. Peter Fonseca: Ma prochaine question s'adresse à Alma, à Ainsley et à Marcela. C'est à propos des pratiques exemplaires en matière d'égalité entre les sexes dans le cadre d'un accord, surtout en ce qui concerne la diversité chez les fournisseurs.

Marcela, je crois que c'est vous qui avez abordé le sujet. Est-ce quelque chose que vous souhaiteriez voir ajouter au chapitre de l'ALENA?

Mme Marcela Mandeville: Je crois que c'est une possibilité intéressante. Tout dépend vraiment du contexte dans lequel ce serait mis en oeuvre, mais le but est d'encourager les entrepreneurs appartenant à des groupes minoritaires, y compris les femmes, parce que les femmes ne remportent qu'un très petit pourcentage des appels d'offres: moins de 5 %. Je dirais même 2 %, dans la plupart des cas. Ce pourcentage est extrêmement bas, en comparaison avec le nombre réel d'entreprises appartenant à des femmes au Canada.

Si on prend le programme de diversification des fournisseurs, par exemple, il est clair qu'on pourrait l'utiliser pour établir certaines mesures de base relativement aux achats ainsi que pour augmenter la transparence de la chaîne d'approvisionnement. Par exemple, aux États-Unis, il faut qu'il y ait un certain pourcentage d'entreprises appartenant à des personnes issues de groupes minoritaires qui font des affaires avec le gouvernement fédéral.

Nous ne sommes pas obligés de reprendre exactement le même modèle, mais je crois que nous devons songer à des façons d'augmenter le nombre d'entreprises détenues par des personnes issues de minorités dans les diverses chaînes d'approvisionnement commercial de nos pays, en particulier les entreprises appartenant à des femmes, si on veut aborder la question à travers le prisme de l'égalité entre les sexes.

M. Peter Fonseca: Pour ce qui est des pratiques exemplaires en matière d'égalité entre les sexes — pas seulement dans l'ALENA, mais également dans nos autres accords —, comment nous comparons-nous sur la scène internationale?

Mme Alma Farias (représentante, Chapitre de Toronto, Organization of Women in International Trade): Je crois que l'un des principaux obstacles à la diversité dans la chaîne d'approvisionnement tient à l'actif net à court terme limité des entreprises appartenant à des femmes. Pour tous ces contrats, il faut un actif net à court terme considérable. Malheureusement, les entreprises appartenant à des femmes disposent de ressources limitées, en particulier dans les pays en développement et même encore au Canada.

Pas plus tard que la semaine dernière, l'un de nos membres a assisté au Forum public de l'OMC à Genève. La personne qui représentait MasterCard a mentionné qu'un milliard de femmes dans le monde n'ont pas de compte bancaire. Cela vous donne une idée de leurs difficultés liées à l'actif net à court terme.

Le président: Merci. Votre temps est écoulé. La parole va maintenant au NPD.

Madame Ramsey, vous avez la parole.

Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD): Merci beaucoup de nous avoir présenté vos exposés.

Il y a une usine d'embouteillage de Crown Royal dans ma circonscription d'Amherstburg, en Ontario. Il y a aussi, bien sûr, Wisers et Lot 40 juste à côté ainsi que Hiram Walker à Windsor. Nous nous assurons de surveiller de près les indicateurs géographiques liés au whisky canadien afin de veiller à ce qu'il se taille une place dans le marché.

Je vais surtout adresser mes questions aux autres témoins aujourd'hui, parce que je m'intéresse vraiment à l'égalité entre les sexes.

Vous avez mentionné qu'il devrait y avoir au minimum un comité trilatéral, comme cela s'est vu au Chili, mais j'aimerais plutôt parler de la meilleure éventualité possible. Il y a des choses qui doivent être ajoutées, bien sûr, comme l'équité salariale, le soutien social pour les femmes, l'accès aux refuges et les lois entourant la violence familiale, parce que le fait est que nous aidons toutes les femmes du Canada lorsque nous permettons aux femmes entrepreneures de faire les choix et d'avoir la stabilité dans leur vie qui leur permettront de prospérer. J'ose espérer que ce genre de choses en font déjà partie, mais j'aimerais surtout que vous nous parliez de l'accès au financement.

Vous avez mentionné que les femmes ont accès à des fonds limités, tout comme elles ont peu accès aux décideurs. C'est le genre d'obstacles concrets qui existent — même dans notre pays — et qui nuisent aux femmes qui veulent se lancer en affaires. Outre le comité que vous avez proposé, comment pouvons-nous introduire à cette fin dans l'ALENA des articles ayant force exécutoire? Que peut-on faire, selon vous?

Mme Alma Farias: Avant tout, nous croyons que le fait d'ajouter un chapitre sur l'égalité entre les sexes à l'ALENA serait un excellent moyen d'encourager l'inclusivité.

Malgré tout, nous demeurons réalistes. Nous savons que les négociations liées à ce chapitre vont être difficiles avec les États-Unis et le Mexique. Nous ne nous attendons pas à un engagement ferme de leur part. Nous nous attendons plutôt à un engagement très préliminaire afin de mettre en place ces comités trilatéraux et de mettre en oeuvre les programmes. Il faut bien commencer quelque part.

•(1605)

Mme Tracey Ramsey: Je crois, malgré tout, que nous devons essayer d'obtenir tout ce que nous pouvons dans la mesure du possible. Si nous sommes intéressés à ajouter quelque chose dans le cadre de l'accord, nous devrions présenter toutes nos demandes puis, évidemment, négocier les détails ensuite.

Pouvez-vous nous parler un peu plus des obstacles sexospécifiques qui existent, selon vous, dans l'ALENA? Votre organisation a-t-elle cherché à examiner ces obstacles? Je comprends votre idée de comité, mais ce qui me préoccupe, avec ce qui s'en vient, c'est la possibilité de reproduire ce qui est arrivé avec les comités établis dans le cadre du PTP où leurs décisions n'avaient aucune force exécutoire. Le comité chilien en est certainement un exemple. Il va y avoir des comités féminins, ça ne fait aucun doute, et c'est toujours quelque chose de précieux pour trouver des solutions à beaucoup de problèmes, mais nous voulons vraiment trouver des façons d'enrayer cela dans l'ALENA pour que ce soit applicable.

Selon vous, quels sont les obstacles sexospécifiques qui se trouvent dans l'ALENA? Dans quel chapitre se trouvent ces obstacles, selon vous?

Mme Alma Farias: En premier lieu, je dirais qu'il faut comprendre la cause de cette inégalité entre les sexes. L'un des problèmes fondamentaux est l'écart salarial. C'est la cause première de l'inégalité entre les sexes.

Comme nous l'avons mentionné plus tôt, l'obstacle principal pour les femmes entrepreneures est l'accès limité au crédit. Parfois, il est aussi difficile pour elles de se faire une place dans les réseaux d'affaires, surtout dans les secteurs majoritairement masculins, comme l'exploitation minière et la fabrication. Relativement aux pays en développement — et si je le mentionne, c'est parce que l'un de nos partenaires dans l'ALENA, le Mexique, est un pays dont l'économie est émergente —, nous savons que les services ménagers ne sont pas rémunérés; cela fait partie de l'écosystème, et je crois que nous devons prendre cela en considération. Nous savons qu'il s'agit d'une norme sociale, mais si nous essayons au moins d'aplanir cet obstacle, nous pouvons aider nos partenaires à comprendre quels sont nos objectifs.

Mme Tracey Ramsey: Merci.

Marcela, voulez-vous ajouter quelque chose?

Mme Marcela Mandeville: Oui. Merci.

Je suis complètement d'accord. En ce qui concerne des mesures concrètes que nous pourrions ajouter — en particulier au sujet de la diversité des chaînes d'approvisionnement —, il faut se demander s'il y a une façon d'établir, d'abord, des mesures de référence, puis des objectifs visant à promouvoir la participation des entreprises appartenant à des femmes dans les chaînes d'approvisionnement. Y aurait-il un moyen d'établir des mesures transparentes, par exemple en suivant les pratiques exemplaires des trois pays pour déterminer quelles devraient être les meilleures mesures de référence? Je crois qu'on ne devrait pas se limiter à un engagement bilatéral ou trilatéral; cela devrait aussi être fait au Canada pour que l'on puisse voir combien d'entreprises appartenant à des femmes font partie de la chaîne d'approvisionnement.

L'accès au capital est aussi un point très intéressant. Je crois aussi que nous devrions établir des mesures par rapport à l'accès aux fonds. Il ne faut pas se limiter à dire qu'il y a un accès restreint, il faut aussi mesurer le financement qui est accordé aux femmes entrepreneures qui cherchent à agrandir leur entreprise, à faire des affaires à l'étranger, qui participent au commerce dans le cadre de l'ALENA. À quel financement ont-elles accès? Il faut connaître le résultat.

Dans notre travail auprès d'un petit nombre de femmes entrepreneures — moins de 200 —, nous avons vu qu'elles ont cette capacité incroyable de créer des possibilités d'affaires pour peu qu'on leur offre un soutien holistique adéquat. Dans notre cas, cela comprend le financement fourni par l'intermédiaire de notre organisation.

Le président: Merci beaucoup.

La parole va aux libéraux. Vous partagez votre temps, oui? Commençons avec M. Dhaliwal. Allez-y.

M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.): Merci, monsieur le président, et merci à nos témoins.

Ma question s'adresse à M. Westcott. En ce qui concerne Spiritueux Canada, jusqu'ici, quels progrès avez-vous réalisés relativement à la réglementation de l'étiquetage? Je parle en particulier de l'exportation des spiritueux canadiens.

M. Jan Westcott: Je vais laisser mon collègue vous en parler un peu.

M. C.J. Helie (vice-président exécutif, Spirits Canada): Nous n'avons aucun problème réel pour ce qui est d'exporter nos produits vers le marché américain ou mexicain. Ce que nous voulons vraiment, c'est réduire dans une certaine mesure nos coûts d'exploitation en uniformisant la réglementation.

Notre modèle comprend deux aspects: le premier est l'annexe au PTP qui comprend beaucoup de mesures pour aplanir les différences entre les approches réglementaires. Le deuxième concerne davantage l'industrie vinicole. Le nouveau Groupe mondial du commerce du vin a fait beaucoup de chemin en ce qui concerne une uniformisation des étiquettes entre les pays membres, et nous croyons que nous pourrions faire la même chose pour les spiritueux.

• (1610)

M. Sukh Dhaliwal: Avec quels autres pays devrions-nous déployer des efforts relativement au libre-échange de spiritueux et de vins?

M. C.J. Helie: Nous sommes fortement en faveur des accords conclus avec la Corée, la Colombie et les pays d'Europe. Ces accords nous offrent d'excellentes occasions d'exporter. En ce qui concerne l'avenir, nous avons récemment envoyé une lettre indiquant notre soutien massif à l'égard du PTP-11. À dire vrai, un PTP sans les États-Unis pourrait être encore plus avantageux, étant donné que la dynamique de négociation ne sera plus la même.

M. Sukh Dhaliwal: Karen.

Mme Karen Ludwig (Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, Lib.): Merci de nous avoir présenté vos exposés.

Mes questions concernent l'analyse comparative entre les sexes et la sexospécificité. Prenons l'ALENA, par exemple, dans sa version actuelle. Quels changements ou avantages pourrions-nous tirer en ajoutant un chapitre dédié à l'égalité entre les sexes dans la version modernisée de l'ALENA ou en élaborant chaque chapitre en tenant compte de l'équité entre les sexes?

Ma question s'adresse à Mme Farias ou à Mme Butler.

Mme Ainsley Butler: Je crois que l'on pourrait reprendre et améliorer le modèle de l'accord entre le Canada et le Chili, soit d'avoir un chapitre sur l'équité entre les sexes. Je parle en particulier d'avoir accès aux données qui nous permettraient de réellement voir la contribution des femmes dans la sphère commerciale. Selon moi, le fait d'ajouter ces dispositions dans un chapitre distinct a une grande importance; cela pourrait faire en sorte qu'un jour l'inclusion de ce genre de chapitre devienne la norme dans les accords commerciaux.

Si on souhaite qu'au moins les considérations les plus élémentaires soient ajoutées à l'accord — nous sommes fortement en faveur d'en faire une norme, mais c'est certainement très ambitieux —, nous croyons que l'ajout d'un chapitre est l'approche la plus réaliste pour l'instant.

Mme Karen Ludwig: D'accord. Nous visons des objectifs ambitieux, alors nous pouvons avoir une vue d'ensemble et étudier la possibilité d'appliquer un point de vue sexospécifique global. Nous avons obtenu de très bons résultats à cet égard dans le budget de 2017, parce que nous ne nous sommes pas restreints à un seul chapitre dans tout le budget. Un point de vue sexospécifique a été appliqué au moindre détail du budget.

C'est un point sur lequel je veux insister. Jennifer Reynolds, de Women in Capital Markets, une organisation de Toronto, est venue témoigner devant le comité de la condition féminine. Elle a soulevé des préoccupations que vous avez aussi mentionnées dans votre exposé: le soutien en temps opportun, les besoins en matière de mentorat, le manque de fonds pour l'éducation financière ainsi que les besoins de base comme le logement abordable et la garde des enfants.

Pour ce qui est de l'accès au financement, est-ce exact qu'une de vos recommandations pour nous serait de recommander au gouvernement du Canada de prévoir un financement distinct pour les femmes entrepreneures qui souhaitent élargir leur entreprise et faire des affaires à l'étranger?

Mme Ainsley Butler: Oui, absolument. Notre organisation appuierait fortement tout programme ou toute mesure visant à encourager l'entrepreneuriat, public ou privé, féminin et à aider ces entreprises en augmentant leur accès au financement.

Relativement à l'analyse comparative entre les sexes, nous croyons que le budget serait un très bon modèle à suivre. Selon moi, c'est un excellent pas en avant. Je ne voulais pas manquer de souligner l'importance de réaliser ce genre d'analyse.

Mme Karen Ludwig: Merci.

M. Westcott a parlé des microentreprises. Trop souvent, les microentreprises appartenant à des femmes sont si petites qu'elles n'ont aucun réseau. Comment pourrions-nous aider ces femmes à tisser des liens et à prendre conscience des ressources et des occasions d'affaires à leur disposition lorsque ces entreprises sont si petites et si sélectives?

Le président: Vous allez devoir répondre rapidement.

Mme Ainsley Butler: Eh bien, je crois qu'il existe certaines organisations qui offrent beaucoup de services aux femmes, et les activités de sensibilisation qui ciblent les femmes sont très importantes. Par exemple, les femmes que nous rencontrons dans le cadre des événements organisés par notre organisation hésitent souvent beaucoup à venir nous voir pour nous parler de ce qu'elles font.

Si tout le monde diffusait le même message afin d'encourager les femmes à accéder aux programmes, à explorer les possibilités et à participer activement aux activités de réseautage, à faire du bénévolat et à offrir leur temps et leur expertise, le fait d'avoir une microentreprise ou une grande entreprise ne serait plus un facteur. Les expériences de ce genre sont très importantes.

• (1615)

Le président: C'est tout le temps que vous aviez.

Marcela, je crois que vous vouliez faire un bref commentaire, mais je veux vous poser une question à propos de ce que Mme Butler a dit.

Nous avons une société de développement, Exportation et développement Canada. Diriez-vous qu'elle devrait élargir ses activités et aller dans les collectivités pour trouver les femmes entrepreneures qui ont des produits pouvant être exportés afin de leur offrir de l'aide et du mentorat? Est-ce bien ce que vous dites? Devrait-on déployer des efforts pour aller les chercher, parce qu'elles sont peut-être un peu hésitantes à se lancer dans ce genre d'affaires? Ai-je bien compris votre position?

Mme Marcela Mandeville: Oui, absolument. C'est le genre de choses qu'on voit tout le temps, le réseautage avec des organisations comme Exportation et développement Canada ou la BDC. Nous avons des relations très solides avec d'autres fournisseurs de services. C'est aussi un gros projet, par exemple, d'établir des liens entre la collectivité et les microentreprises que nous aidons. Nous nous chargeons de tisser ces liens, de leur ouvrir la voie pour qu'elles puissent voir ce qui fonctionne le mieux pour elles.

Nos organisations essaient de tirer beaucoup de valeur de leurs relations avec les entrepreneures. L'établissement de ce genre de liens est primordial, et il faut que le gouvernement et les fournisseurs

de services continuent de mettre ce genre de ressources à leur disposition. Les entrepreneures doivent aussi pouvoir interagir avec des mentors ou des parrains qui leur permettront d'élaborer le réseau dont elles ont besoin.

Le président: Merci beaucoup.

Voilà qui met fin à cette partie de la séance. Nous allons inclure vos recommandations dans le rapport que nous allons présenter au gouvernement. Avec un peu de chance, cela mènera à des mesures un peu plus concrètes.

Nous allons prendre une pause d'une minute, le temps que le prochain groupe de témoins s'installe.

Encore une fois, merci à nos témoins. Vous pourrez consulter notre rapport lorsqu'il sera publié vers la fin de l'année.

• (1615)

(Pause)

• (1620)

Le président: Je souhaite la bienvenue aux témoins à la séance d'aujourd'hui du Comité permanent du commerce international. Comme vous le savez, notre étude porte sur l'avenir du commerce entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Dans le cadre de notre étude, nous consultons les intervenants du Canada et, bien sûr, leurs homologues des autres pays. Nous avons déjà fait beaucoup de chemin aux États-Unis, mais le tremblement de terre au Mexique nous a empêchés de nous y rendre.

Nous avons maintenant trois groupes avec nous. M. Van Harten, à titre personnel, ainsi qu'Oxfam et l'United Parcel Service of America.

Je vous saurais gré de ne pas prendre plus de cinq minutes pour vos témoignages. Ainsi, vous aurez le temps d'avoir une bonne discussion avec les députés.

Sans plus attendre, commençons avec M. Van Harten, si vous êtes prêt.

M. Gus Van Harten (professeur de droit, Osgoode Hall Law School, York University, à titre personnel): Sans problème.

Je suis professeur à la faculté de droit de la Osgoode Hall Law School. J'ai mené pendant une quinzaine d'années des études spécialement sur le droit international en matière d'investissement et les mécanismes de règlement des différends entre un investisseur et un État, ou RDIE. Je vais restreindre mes commentaires au chapitre sur l'investissement de l'ALENA, le chapitre 11. Rapidement, l'arbitrage de différends internationaux relativement à des investissements à l'étranger devrait, à mon avis, respecter les quatre critères suivants.

Premièrement, le processus doit être équilibré, ce qui veut dire que les responsabilités qui incombent aux investisseurs étrangers doivent être applicables au même titre que les droits et les protections dont ils bénéficient.

Deuxièmement, l'arbitre doit être autonome, comme dans le cadre de toute autre procédure judiciaire au niveau tant national qu'international.

Troisièmement, le processus doit être équitable, c'est-à-dire que toutes les parties qui ont un intérêt dans le règlement du différend devraient avoir la possibilité de participer à l'arbitrage, en fonction de leur intérêt dans l'affaire.

Quatrièmement, le processus doit aussi respecter les institutions nationales, en particulier les tribunaux nationaux, comme ce serait le cas pour les cours et les tribunaux internationaux.

Si je mets en relief ces quatre critères, c'est parce que les mécanismes conventionnels de RDIE, y compris le chapitre 11 de l'ALENA, ne respectent pas ces critères. Je crois que cela s'inscrit dans le mandat du Comité, en ce sens que vous devriez prendre en considération le fait — au moment où le Canada va renégocier l'ALENA — qu'un des avantages de l'abrogation de l'ALENA serait de se débarrasser de ce mécanisme défaillant d'arbitrage international. En outre, les renégociations nous offrent l'occasion de le remplacer et de l'améliorer.

Je ne vais pas comparer les avantages et les inconvénients globaux respectifs de l'abrogation par rapport à la renégociation, parce que, évidemment, nous n'avons pas beaucoup de renseignements publics sur le sujet. Même si l'abrogation de l'ALENA entraînerait des conséquences défavorables dans l'ensemble, on pourrait se consoler avec la disparition du chapitre 11, en particulier le mécanisme de RDIE: à quelque chose malheur est bon. Je ne crois pas qu'il faut céder au bluff des États-Unis en ce qui concerne l'abrogation de l'ALENA, surtout si la solution de rechange pour le Canada est de renégocier l'accord en faisant de grandes concessions. Le fait est qu'il y a des avantages à l'abrogation de l'ALENA.

Je vais résumer mon propos avant de m'arrêter: les principaux critères pour les mécanismes de RDIE ou toute autre solution tiennent à l'équilibre, l'équité, l'indépendance et le respect des institutions nationales.

Merci.

•(1625)

Le président: Merci beaucoup, monsieur.

Nous allons passer aux représentantes de Oxfam Canada, Julie Delahanty et Francesca Rhodes.

Mesdames, vous avez la parole pour cinq minutes. Allez-y.

Mme Julie Delahanty (directrice générale, Oxfam Canada): Merci beaucoup d'avoir invité Oxfam à témoigner devant le Comité aujourd'hui.

Nous travaillons dans 90 pays du monde pour soutenir des programmes de développement à long terme et fournir de l'aide humanitaire vitale, mais nous sommes aussi une organisation de défense et de campagne déterminée à s'attaquer aux causes profondes de la pauvreté et des injustices. Nous mettons les droits des femmes et l'égalité des sexes au centre de tout ce que nous faisons, tant dans notre travail à la maison que dans celui que nous faisons dans certains des pays les plus pauvres de la planète.

Le gouvernement a pris une mesure très audacieuse en adoptant la politique d'aide internationale féministe. Pour être conséquent, le gouvernement doit aussi examiner ses politiques commerciales et diplomatiques pour assurer une cohésion marquée et une vraie politique étrangère féministe. La renégociation de l'ALENA est pour le Canada une occasion de soutenir l'inclusion sur la base de l'égalité des sexes dans les accords commerciaux de sorte que les femmes et les hommes puissent profiter également de ses dispositions.

Les femmes constituent la majorité des personnes vivant dans la pauvreté dans le monde, et le commerce est largement reconnu comme un outil clé pour réduire la pauvreté, mais les travailleuses, les productrices et les consommatrices ont des caractéristiques uniques et font face à des contraintes particulières. Si nous voulons maximiser les gains issus du commerce pour les femmes ainsi que la contribution que les femmes apportent aux résultats économiques et commerciaux d'un pays, les règles commerciales, les accords commerciaux et les programmes de soutien au commerce doivent prendre en considération les secteurs où les femmes travaillent, le

type d'entreprises qu'elles exploitent, les biens et les services qu'elles produisent et consomment et les obstacles au commerce et les autres obstacles auxquels elles font face.

Le thème sous-jacent de notre intervention aujourd'hui, c'est qu'il doit y avoir une solide analyse comparative entre les sexes pour qu'on puisse s'assurer que les négociateurs sont en mesure d'obtenir le meilleur accord commercial possible. Les données probantes recueillies au moyen d'une bonne analyse comparative de la pauvreté en fonction des sexes, y compris au moyen de la collecte de données ventilées selon le sexe, permettraient d'améliorer les connaissances, les analyses et le choix des négociateurs, des conseillers politiques et des partenaires relativement aux répercussions et aux avantages de l'ALENA sur l'égalité entre les sexes. Nous appuyant sur cette vaste recommandation au sujet de l'élaboration d'une analyse comparative entre les sexes, nous avons quelques recommandations particulières à formuler, comme suit.

D'abord, le chapitre sur l'égalité des sexes proposé devrait être renforcé de manière à optimiser ses répercussions. Nous soutenons fermement l'inclusion d'un chapitre indépendant sur l'égalité des sexes comme symbole concret de l'importance de l'égalité des sexes dans les négociations de l'ALENA et en guise de reconnaissance des répercussions sexospécifiques du commerce.

Le chapitre sur l'égalité des sexes figurant dans l'Accord de libre-échange Canada-Chili a été considéré comme le modèle d'un chapitre similaire dans l'ALENA. Ce chapitre est un point de départ utile et contient quelques idées excellentes, y compris le soutien d'initiatives comme l'établissement de réseaux pour les femmes, l'amélioration des normes du travail, le soutien des besoins particuliers des femmes pour les aider à tirer parti de l'accord commercial, et ainsi de suite. Or, l'accord est faible, parce qu'il manque de spécificité par rapport à ce qu'il permettra d'atteindre, et il est dénué de responsabilisation en raison du fait qu'il est complètement volontaire.

Pour renforcer le chapitre, il serait nécessaire de mettre l'accent sur des exigences et des engagements plus concrets dont un comité de l'ALENA aurait à rendre compte. À tout le moins, il serait nécessaire d'effectuer une analyse des répercussions sur la pauvreté et des conséquences sociales ou une analyse des répercussions sur les sexes et le commerce. L'analyse explorerait les possibles répercussions sexospécifiques et résultats de l'accord, et examinerait en même temps une analyse de la chaîne de valeur sexospécifique. Cette analyse pourrait permettre de mieux comprendre où sont les besoins et cibler certaines des suggestions proposées tout au long de l'accord parallèle. L'analyse serait aussi très utile pour voir s'il y a des améliorations et pour savoir qui gagne et qui perd comme résultat de l'accord commercial. Le Comité devrait aussi s'assurer qu'il y a une surveillance adéquate des engagements.

Ensuite, il faudrait traiter tout au long de l'accord des objectifs concernant l'égalité des sexes, et les négociateurs doivent examiner ensemble l'inégalité entre les sexes et les inégalités économiques. Encore une fois, comme on l'a souligné, les négociateurs doivent détenir des données ventilées selon le sexe adéquates et une solide analyse comparative entre les sexes pour comprendre les effets et les avantages sexospécifiques des divers éléments de l'accord.

Même s'il s'agit d'une question essentielle, il est important qu'on ne mette pas l'accent uniquement sur des questions liées aux femmes entrepreneures et propriétaires d'entreprise. Il est important d'examiner, par exemple, le chapitre consacré au travail du point de vue des sexes, étant donné que la grande majorité des femmes travaillent et que les femmes occupent les postes les moins bien rémunérés et les plus précaires. Au Mexique, par exemple, les femmes constituent la majorité des travailleurs dans les maquiladoras. Par conséquent, les femmes mexicaines ont vu la création de nouveaux débouchés depuis l'introduction de l'ALENA, mais cela, dans un contexte où existent des conditions d'exploitation et de violations bien documentées des droits. Les dispositions actuelles sur le travail figurant dans l'ALENA ont laissé tomber les femmes et devraient être renforcées de façon à soutenir l'augmentation de gains réels pour les femmes dans l'économie.

Enfin, la société civile doit obtenir de plus amples renseignements au sujet des négociations afin d'être en mesure d'analyser les débats et les recommandations touchant l'accord et d'y contribuer. Plus particulièrement, pour s'assurer que l'égalité des sexes est un élément solide de l'accord, on devrait inclure les organisations expertes en élaboration de politiques sexospécifiques et commerciales et en négociations. Les organisations de défense des droits des femmes et les mouvements syndicaux qui représentent les travailleuses devraient bénéficier d'un soutien, y compris au moyen d'un financement, pour être en mesure de participer et de continuer d'analyser les répercussions sur l'ALENA.

• (1630)

Pour terminer, il serait utile d'examiner des institutions commerciales particulières au sein de chaque pays qui pourraient être renforcées du point de vue des sexes pour soutenir la surveillance et l'amélioration continues.

Merci.

Le président: Merci.

Nous passons à notre dernier intervenant, qui est de UPS Amérique.

Je suis heureux de vous revoir, madame Lusi. La parole est à vous.

Mme Aylin Lusi (vice-présidente, Affaires publiques, UPS Canada, United Parcel Service of America inc.): Merci, monsieur le président.

Bonjour, mesdames et messieurs. Merci beaucoup de me donner l'occasion de m'adresser à vous ici aujourd'hui.

Je m'appelle Aylin Lusi et je suis vice-présidente des affaires publiques pour UPS Canada.

UPS est une entreprise mondiale de transport et de logistique. Nous sommes aussi les plus grands fournisseurs de services de courtage en douane du monde. Nous avons une histoire longue de 110 ans pour ce qui est de déplacer et de livrer des marchandises et nous exerçons des activités au Canada depuis plus de 42 ans. Nous sommes très fiers d'employer 12 000 personnes partout au pays et nous déplaçons environ 3 % du PIB mondial chaque jour.

En tant qu'organisation, notre ambition est d'apporter les biens et les services canadiens sur les marchés mondiaux et d'apporter les biens et les services internationaux aux citoyens canadiens.

Nous voyons le processus de renégociation continue de l'ALENA comme une occasion. C'est une occasion d'améliorer davantage la circulation des biens dans l'ensemble du marché nord-américain. Aujourd'hui, j'aimerais décrire trois recommandations qui aideront, à notre avis, à réaliser des gains d'efficacité pour ce qui est du

déplacement de biens entre les partenaires de l'ALENA: l'amélioration des processus douaniers, l'alignement des processus de sécurité à la frontière et des investissements continus dans les infrastructures aux frontières des pays de l'ALENA.

Je vais commencer par la douane. Même si les processus douaniers n'attirent peut-être pas toujours le plus d'attention dans les discussions sur le commerce international, nous croyons très fermement que l'efficacité de la douane est vraiment la pierre angulaire de la réussite du commerce nord-américain, particulièrement à une époque de chaînes d'approvisionnement composites complexes et, bien sûr, étant donné le volume toujours croissant du commerce électronique transfrontalier.

L'Accord sur la facilitation des échanges de l'OMC nous fournit ce que nous considérons comme un plan directeur tout fait pour améliorer l'efficacité et la transparence de la réglementation douanière. Nous croyons que cet accord pourrait servir de base solide pour les renégociations relatives à l'ALENA.

Plus précisément, nous encouragerions la modernisation des certificats de l'ALENA pour permettre à ceux qui échangent des biens en vertu de l'ALENA d'utiliser des certificats électroniques pluriannuels, contrairement au format papier annuel actuel.

On peut dégager une deuxième occasion dans la procuration douanière. Nous croyons que les signatures électroniques, contrairement aux signatures actuelles à l'encre, pourraient être autorisées pour le dédouanement de biens aux douanes nord-américaines.

On peut trouver une troisième occasion dans les initiatives du guichet unique du Canada, des États-Unis et du Mexique. Ces trois programmes distincts visent à atteindre le même résultat, soit la facilitation des échanges. UPS croit que les partenaires de l'ALENA ont maintenant la possibilité de renouveler leur collaboration pour harmoniser leurs initiatives respectives de guichet unique, de sorte que les entreprises qui souhaitent importer d'un pays de l'ALENA ou exporter vers celui-ci puissent le faire au moyen de systèmes plus semblables. Des forums comme le Conseil de coopération en matière de réglementation entre le Canada et les États-Unis pourraient fournir un environnement utile pour cette harmonisation.

Comme le Canada et les États-Unis partagent la plus grande frontière internationale du monde, des échanges sécuritaires et sûrs seront un élément important de toute discussion concernant la modernisation de l'ALENA. Dans le cadre des programmes de négociants fiables des trois pays de l'ALENA, toutes les entreprises doivent investir dans leur sécurité interne et la conformité de la production de données en échange d'un traitement accéléré à la frontière. Nous encouragerions les partenaires de l'ALENA à reconnaître les programmes des négociants fiables des autres partenaires et à faire la transition vers un modèle que nous désignerions comme « une inspection, deux dédouanements », où une expédition est examinée par le pays d'entrée et est acceptée comme étant dédouanée par son voisin de l'ALENA.

Enfin, nous sommes d'avis que le Canada et ses partenaires nord-américains doivent investir dans une infrastructure commerciale de calibre mondial afin de pouvoir rester compétitif. La mise à niveau des infrastructures aux points d'entrée et de sortie est essentielle pour améliorer la rentabilité et la rapidité du commerce transfrontalier. De plus, l'élimination d'obstacles procéduraux pour les transporteurs autorisés, pour ce qui est de l'utilisation du Programme d'expéditions rapides et sécuritaires existant ou des voies expressives aux frontières, pourrait aider à améliorer la circulation des biens vers le marché.

Afin de nous assurer que ces processus frontaliers ont l'effet désiré, soit celui de rendre le commerce nord-américain plus compétitif, nous encouragerions l'adoption d'une approche « un colis, une politique », ce qui signifie que le même colis devrait être assujéti aux mêmes politiques de droits de douane et de perception des impôts, peu importe l'expéditeur du colis.

• (1635)

En conclusion, monsieur le président, UPS partage l'engagement du gouvernement du Canada à aider les entreprises à atteindre leurs buts en matière d'innovation, de croissance et de prospérité. Nous croyons que l'introduction de mesures visant à faciliter le commerce transfrontalier aidera à propulser les exportations canadiennes et à renforcer la capacité de l'ALENA comme plateforme de croissance. Cela va soutenir l'adoption d'une stratégie de compétitivité et, fait plus important encore, cela va soutenir les entreprises canadiennes, leurs employés et leurs clients de partout au pays.

Merci beaucoup.

Le président: Merci.

Je remercie les témoins de respecter le temps imparti. Cela nous laisse plus de temps pour dialoguer avec les députés. Nous devrions avoir un tour complet ici. Nous allons commencer par les conservateurs, pour cinq minutes.

Monsieur Dreeshen, la parole est à vous.

M. Earl Dreeshen (Red Deer—Mountain View, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président, et merci à tous les intervenants.

J'aimerais d'abord vous parler, monsieur Van Harten. Vous avez mentionné certaines des préoccupations et des questions concernant le chapitre 11. Vous avez dit que vous aimeriez voir quelque chose d'équilibré, d'indépendant, de juste et de respectueux des institutions nationales.

En théorie, je suppose que c'est ce qu'était la décision initiale. J'ai l'impression que vous dites que le but n'a pas été atteint. Je me demande seulement s'il ne s'agit pas d'un cas où on doit juste l'éliminer. Pourriez-vous parler de certaines modifications concernant les quatre critères que vous avez présentés?

M. Gus Van Harten: Merci beaucoup de poser la question.

Les termes « indépendant » et « juste » sont assez directs, mais il devrait s'agir d'un processus judiciaire plutôt que d'un processus d'arbitrage privé. Cela n'a pas besoin de s'appeler « tribunal », mais l'instance doit être conçue de façon à procurer les mesures de protection conventionnelles de l'indépendance judiciaire, y compris un système de roulement où les membres sont nommés par les États parties au traité. Les membres ne seraient pas autorisés à occuper parallèlement des rôles conflictuels comme conseillers dans ces cas-là, par exemple. Il y aurait une façon objective d'attribuer des cas aux membres de la liste. Cela rendrait le processus indépendant — même si vous ne l'avez pas appelé tribunal — d'un point de vue judiciaire.

En ce qui concerne l'équité, il devrait y avoir une possibilité pour les autres parties qui ont un intérêt dans le litige. Ce pourrait être un gouvernement provincial ou une municipalité dont la décision est contestée. Il pourrait s'agir d'une personne dont la réputation est attaquée dans le cadre de la procédure. Dans tout processus d'arbitrage équitable, il devrait y avoir un droit de faire valoir sa cause dans le processus. C'est une autre solution assez directe, si vous la concevez d'une façon qui est équitable sur le plan judiciaire.

Pour ce qui est d'être respectueux des institutions nationales, le point principal, c'est qu'on devrait prévoir, dans le chapitre 11 de l'ALENA, l'obligation d'épuiser les recours locaux ou nationaux

lorsqu'ils sont raisonnablement accessibles. C'est la règle partout ailleurs dans le droit international. C'est très étrange que des investisseurs étrangers soient autorisés à passer entièrement outre aux tribunaux nationaux sans avoir à fournir la moindre preuve selon laquelle l'appareil judiciaire du pays est lacunaire. Je pense que c'est la première façon de veiller au respect, de façon conventionnelle, des institutions nationales. Il s'agit d'obliger les investisseurs étrangers à utiliser dans un premier temps les tribunaux nationaux d'un pays, à moins qu'ils puissent montrer qu'il y a des lacunes profondes dans les tribunaux qui devraient leur permettre de les outrepasser.

En ce qui touche l'équilibre, j'admettrais que c'est peut-être l'élément le plus difficile à mettre en oeuvre, mais en principe, il s'agit seulement du point conservateur selon lequel si des investisseurs étrangers ont besoin d'un système spécial pour les protéger en raison d'une quelconque défaillance des institutions nationales d'un pays, il devrait y avoir une façon de tenir les investisseurs étrangers responsables dans le cadre du même processus. Il ne devrait pas y avoir de droits vraiment puissants en droit international sans qu'y soient rattachées quelques responsabilités applicables dans le cadre du même processus.

La mise en oeuvre peut prendre différentes formes. Il pourrait s'agir d'une étape préliminaire consistant à rehausser les exigences concernant l'échange de renseignements, où le gouvernement d'accueil de l'investisseur étranger est obligé de communiquer des renseignements au sujet de cet investisseur dans le pays d'origine. Par exemple, si des poursuites sont engagées pour un certain type d'infraction réglementaire et qu'on souhaite accéder aux comptes bancaires d'une filiale étrangère et ce genre de choses, le fait de l'intégrer au système aiderait à l'équilibrer pour ce qui est de l'attribution des droits et des responsabilités.

Ce sont quelques idées. Je vous remercie encore d'avoir posé la question.

• (1640)

M. Earl Dreeshen: Merci.

Le président: Il vous reste 30 secondes si vous avez une question rapide.

M. Earl Dreeshen: Madame Lusi, j'aimerais vous parler un peu. Vous avez parlé d'investissements dans les infrastructures commerciales, mais je pense qu'une des principales préoccupations dont nous entendons parler en ce moment concerne, bien sûr, les technologies perturbatrices qui sont mises en place et la façon dont on s'adapte à des choses pour lesquelles il ne semble y avoir aucune limite.

Bien sûr, votre entreprise sera sans aucun doute confrontée à ce type de questions. Je me demande si vous pourriez parler de la façon dont vous voyez cela dans l'avenir et du type de flexibilité que devrait avoir tout accord de l'ALENA.

Le président: Veuillez être bref.

Mme Aylin Lusi: Merci de poser la question.

Dans le contexte des accords commerciaux internationaux, ce que nous examinons, c'est la façon dont des accords commerciaux particuliers peuvent nous rapprocher d'une expérience frontalière réellement harmonieuse. C'est l'expérience que nous, en tant qu'entreprise, souhaitons fournir à nos clients; mais, évidemment, en tant que courtiers et exploitants, c'est quelque chose que nous aimerions aussi voir dans la réalité quotidienne de nos propres activités.

Précisément dans le contexte des accords commerciaux, nous examinons comment nous pouvons travailler avec nos autorités et nos représentants douaniers nationaux ou locaux pour nous assurer qu'il y a un nombre suffisant de ressources douanières aux frontières, que la technologie est à jour et que les changements qu'on apporte à la technologie se produisent en collaboration avec ceux qui vont utiliser ces systèmes et ces programmes. Cela concerne très précisément le contexte du commerce.

Pour ce qui est des technologies perturbatrices de façon plus générale, c'est assurément quelque chose que nous devons, en tant qu'industrie, examiner. En tant qu'entreprise, nous utilisons beaucoup de technologies. Nous déployons notre propre technologie brevetée pour nous aider à déplacer des biens plus rapidement à l'intérieur de nos propres réseaux également, mais cela concerne peut-être moins précisément le commerce international.

Le président: Merci.

Nous allons devoir passer aux libéraux.

Monsieur Peterson, la parole est à vous.

M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci à vous tous d'être avec nous cet après-midi. J'ai des questions pour vous trois et j'essaierai de les poser rapidement.

Madame Delahanty, j'ai bien aimé votre exposé. Vous avez mentionné quelque chose au sujet des données, et, évidemment, de toutes ces analyses — dont, je crois, la plupart d'entre nous reconnaissent qu'elles doivent être faites — qui se fondent sur les données. Pouvez-vous me parler de la fiabilité de ces données, de leur provenance, de leurs sources et de leur validité? Pouvez-vous aussi me dire si c'est même un problème qu'on doit régler?

Mme Julie Delahanty: Bien sûr. Vous n'allez pas m'adresser toutes vos questions...?

M. Kyle Peterson: Non, j'en ai une différente pour chaque personne.

Mme Julie Delahanty: Francesca peut intervenir, mais le problème que je vois, c'est que, lorsqu'il est question des négociations, nous avançons tous à tâtons, parce que la plupart de ces données n'existent pas et n'ont pas été recueillies. Nous n'avons vraiment aucune idée des conséquences de certaines des négociations qui sont menées et de ce que nous savons déjà. Je peux donner beaucoup d'exemples.

J'ai travaillé davantage à l'élaboration d'ententes sur les pays, et je comprends donc mieux cela. Par exemple, dans un pays comme la Namibie, des changements sont apportés dans les accords commerciaux au sujet du poulet, puis, soudainement, des poules affluent dans un pays, et le coût de celles-ci chute de façon radicale. De façon tout à fait fortuite, c'étaient des femmes qui élevaient ces poules. Cela mine entièrement leur marché.

Sans connaître les détails de ce qui se passe avec différents segments de la chaîne de valeur, il est très difficile d'aller de l'avant. Comme l'a mentionné l'intervenant précédent, la CNUCED utilise un certain nombre d'outils: l'analyse des effets sexospécifiques et l'évaluation des indicateurs de la pauvreté et des indicateurs sociaux. Il y a différents outils qui peuvent être utilisés et qui ont recours à une panoplie de méthodes, dont certaines sont subjectives et d'autres plus qualitatives sur le plan du fond. Une bonne partie de cela n'existe pas encore, et c'est ce que nous demandons: qu'il y en ait davantage.

Francesca, voulez-vous formuler un commentaire?

Mme Francesca Rhodes (spécialiste en défense des droits de la femme, Oxfam Canada): Oui, je pense qu'il y a eu quelques études des effets sexospécifiques de l'ALENA, mais dans des secteurs très précis... par exemple, dans les industries de la maquiladora au Mexique ou sur ce qui est arrivé aux agricultrices au Mexique. Ce que nous demandons, c'est une analyse globale qui rassemblerait les répercussions des trois pays et examinerait également les répercussions prévues au fil du temps par rapport à ce que nous négocions maintenant.

• (1645)

M. Kyle Peterson: Merci.

Madame Lusi, je vous souhaite la bienvenue. Je sais que vous êtes relativement nouvelle dans vos fonctions, et j'espère donc que vous passez un bon moment jusqu'à maintenant. Nous sommes heureux de vous voir comparaître devant le Comité.

Vous avez parlé de l'infrastructure, évidemment, comme étant une des trois priorités d'UPS. Lorsqu'il est question de commerce, la plupart des gens voient l'infrastructure comme des ponts, des autoroutes et des aéroports. Je crois que je connais votre réponse, mais pourriez-vous parler davantage de la façon dont nous pouvons rationaliser le volet électronique de l'infrastructure entre les pays et entre les partenaires commerciaux? Je sais que c'est quelque chose dont vous feriez la promotion à UPS.

Mme Aylin Lusi: Merci de poser la question. Je suis tout à fait d'accord pour dire que l'infrastructure physique est certainement essentielle et que nous ne voudrions pas en faire abstraction. C'est quelque chose à quoi UPS prête assurément une très grande attention dans le contexte du commerce international.

En ce qui concerne l'aspect peut-être moins tangible de l'infrastructure, une chose que nous examinons dans le contexte de l'ALENA et particulièrement aux États-Unis, c'est de permettre aux voies rapides réservées de fonctionner de façon un peu plus efficace. À l'heure actuelle, il y a des restrictions quant à savoir qui est en mesure d'utiliser ces voies rapides et quel genre de mélange de cargaisons est autorisé dans votre camion lorsque celui-ci franchit cette frontière afin de pouvoir profiter de la voie rapide. Nous aimerions que certaines de ces règles soient changées pour permettre à un éventail élargi de personnes qui transportent des biens d'utiliser ces voies rapides réservées pour franchir les frontières.

M. Kyle Peterson: Merci.

Monsieur Van Harten, c'est toujours bon de vous voir devant le Comité également. Nous avons en commun un vif intérêt à l'égard du RDIE, et vous ne serez donc pas surpris que j'aie quelques questions pour vous. J'ai probablement le temps de n'en poser qu'une seule.

Vous avez parlé du chapitre 11 dans l'ALENA, qui comporte à mon avis des lacunes d'un point de vue global. Lorsque nous examinons l'AECG nouveau et amélioré, nous pouvons même voir que la disposition sur le RDIE de l'AECG a été améliorée depuis la signature de la première ébauche de l'AECG. Pensez-vous que l'AECG tient compte de vos critères d'équilibre, d'indépendance, d'équité et de respect des institutions nationales? Va-t-il dans la direction où vous voulez qu'il aille? Ou est-il complètement à côté de la plaque?

Le président: Vous devez faire vite.

M. Gus Van Harten: Je serai très rapide. Dans l'AECG, le système judiciaire appliqué aux investisseurs, ou le SJI, a pris des mesures importantes pour améliorer le manque d'indépendance, mais il ne s'est pas attaqué aux trois autres.

M. Kyle Peterson: Merci.

Je pense que je suis pile à l'heure, monsieur le président.

Le président: Vous êtes exactement à l'heure, monsieur Peterson. Je suis impressionné.

Il vous reste 10 secondes. Voulez-vous les donner au NPD?

M. Kyle Peterson: Non, ça va.

Des voix: Ah, ah!

M. Kyle Peterson: C'est bien tout le monde.

Le président: Nous allons maintenant passer au NPD.

Madame Ramsey, la parole est à vous.

Mme Tracey Ramsey: Je vais revenir sur la question de Kyle.

C'est l'ALENA qui est présenté aujourd'hui, et UPS est à la table. UPS a présenté en vertu du chapitre 11 une affaire contre le Canada et Postes Canada. Je pense que c'est très intéressant que vous soyez tous deux ici aujourd'hui.

Ma question s'adresse à vous, monsieur Van Harten. Pourriez-vous préciser votre pensée par rapport à la façon dont vous croyez qu'il n'y a pas vraiment eu de changements importants ou assez de changements — et le NPD est d'accord là-dessus — dans le système judiciaire appliqué aux investisseurs dans l'AECG pour changer le résultat final, c'est-à-dire des sociétés qui poursuivent notre gouvernement? Je vais vous laisser répondre à cette question.

M. Gus Van Harten: Concernant la question de l'indépendance, le système judiciaire sur l'investissement comporte deux ou trois lacunes. Premièrement, les membres de la liste qui avait été établie ont encore un intérêt financier à l'égard de la fréquence des demandes faites par les investisseurs étrangers, alors leur rémunération dépend grandement de la présentation de demandes par une partie, ce qui n'est pas sain pour la perception d'indépendance dans le processus.

Ensuite, il ne leur est pas interdit de travailler en parallèle à titre d'arbitre du RDIE dans le cadre d'autres traités qui permettent ce règlement, dont certains permettent la tenue de procédures de RDIE entièrement confidentielles. Cela signifie que même une partie à un différend dans le cadre du processus du système judiciaire sur l'investissement n'a aucun moyen de vérifier de façon fiable si le membre de la liste affecté à son cas travaille ou a travaillé en marge dans le cadre de ce qui est essentiellement un processus d'arbitrage non public et s'il a été payé de façon lucrative dans ce contexte par une partie intéressée. Il s'agit de quelque chose qui est facile à corriger dans la liste des activités parallèles interdites, mais, pour je ne sais quelle raison, ça n'a pas été inclus dans l'AECG.

Au sujet de l'équité, la proposition initiale concernant le système judiciaire sur l'investissement qu'a publiée la Commission européenne dans le contexte des négociations du PTCI contenait une suggestion. Environ quatre mois avant que le texte révisé de l'AECG ait été rendu public, il y avait un article 23 qui aurait conféré à des tierces parties ayant un intérêt à l'égard de la procédure un droit limité de faire valoir leur cause. Pour des raisons qui me sont inconnues, cet article a été retiré de l'AECG. De mon point de vue, quelqu'un, quelque part, a décidé consciemment de garder le RDIE injuste dans sa version du système judiciaire sur l'investissement. Il s'agit d'une défaillance très précise de ce système du point de vue de l'équité.

Pour ce qui est des institutions intérieures et de l'obligation d'épuiser les recours locaux, l'AECG ne comprend tout simplement pas cette obligation. Il faut une analyse un peu plus longue pour en expliquer la raison. C'est la même chose dans le cas de l'équilibre...

• (1650)

Mme Tracey Ramsey: Peut-être que vous pourriez nous envoyer un mémoire — comme je sais que vous le faites souvent — comportant certains de ces détails. Ce serait fantastique. Je veux poser une question à Mme Delahanty, d'Oxfam.

Vous discutiez avec mon collègue au sujet des types d'évaluations sexospécifiques qui pourraient être appliqués. Savez-vous si certaines de ces évaluations sont effectuées ou si le gouvernement envisage d'en effectuer afin d'élaborer le chapitre de l'ALENA?

Mme Francesca Rhodes: Non, pas en ce moment. Nous ne sommes au courant d'aucun plan concernant l'exécution de ces évaluations. Je sais que le gouvernement effectuerait l'analyse comparative entre les sexes habituelle, mais nous pensons que l'évaluation pourrait probablement aller beaucoup plus loin et permettre une étude beaucoup plus détaillée.

Julie a mentionné que le CNUCED — le centre des Nations unies sur le commerce et le développement — a élaboré une boîte à outils sur le genre et le commerce. Elle peut être utilisée pour évaluer les accords commerciaux avant qu'ils soient acceptés. Elle a récemment été appliquée à un accord entre l'Union européenne et l'Afrique de l'Est concernant les conséquences sexospécifiques, ce qui permettrait de concevoir les interventions précises qui devraient être conçues pour s'appliquer à l'accord.

Mme Tracey Ramsey: Je pense que vous avez formulé très clairement l'argument selon lequel tous les échanges commerciaux devraient dorénavant faire l'objet non seulement d'une analyse comparative entre les sexes, mais aussi d'un examen du point de vue des droits de la personne. Il est positif que nous voyions les problèmes d'un groupe être réglés, mais l'accord devrait certainement être plus vaste. Je me demande si l'ALENA contient des chapitres en particulier, dans lesquels vous pensez que l'analyse comparative entre les sexes devrait être une priorité.

Mme Francesca Rhodes: Certes, le chapitre sur la main-d'œuvre est vraiment important, puisque l'inégalité économique à laquelle font face les femmes est très prévalente partout dans le monde du travail, et aussi parce que ce chapitre nous donne la possibilité d'établir un certain libellé sur le genre qui serait inclus dans la partie contraignante du chapitre en question. L'occasion serait vraiment d'étendre ces types de révisions et de vraiment approfondir l'aspect qu'elles pourraient prendre si un point de vue sexospécifique y était appliqué. En réalité, nous pourrions utiliser ce chapitre sur la main-d'œuvre pour établir un libellé particulier concernant l'équité salariale, la parité salariale pour fonctions équivalentes, le congé parental, et la prestation des services de garde d'enfants, par exemple.

En outre, les chapitres sur la main-d'œuvre contiennent souvent des termes qui renvoient à la convention de l'OIT, laquelle concerne la prévention des blessures et des maladies au travail. Un point de vue sexospécifique particulier pourrait être appliqué à ces dispositions, si on pense au harcèlement sexospécifique au travail, que connaissent les femmes. Oui, en particulier dans le chapitre sur la main-d'œuvre, le fait de s'assurer que la partie contraignante de ce chapitre contient un libellé sexospécifique fort renforcerait vraiment l'approche.

Le président: Merci. Voilà qui met fin à votre temps de parole.

Nous allons maintenant passer aux libéraux. Je crois savoir qu'il y aura un partage du temps de parole.

Madame Lapointe, la parole est à vous en premier. Allez-y.

[Français]

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

Bonjour.

On parle depuis tantôt des normes du travail qui sont différentes et de la renégociation de l'ALENA. L'entente de libre-échange entre le Chili et le Canada serait-elle un bon point de départ pour renégocier l'ALENA?

[Traduction]

Mme Julie Delahanty: C'est un bon point de départ, mais cela ne va pas assez loin. Je pense que c'est le problème. Le chapitre contient de très bonnes idées, et de bonnes initiatives, mais c'est totalement volontaire.

Selon moi, pour ce qui est de s'assurer que certains des... Un comité est prévu. Nous devons nous assurer que les comités ont de vraies choses à faire dont ils doivent rendre compte. Il faudrait qu'ils s'assurent qu'une analyse comparative entre les sexes est effectuée au début de l'accord. Il faudrait qu'ils veillent à ce qu'il fasse l'objet d'un examen, d'un certain genre de surveillance.

Ce sont vraiment de tout petits pas en ce qui a trait à l'intégration de l'égalité entre les sexes, mais, comme nous étudions le commerce international de façon générale, la quantité dont il est question, même concernant l'adoption d'une approche sexospécifique, est encore très... Ce ne devrait pas être tôt. Je travaille là-dessus depuis les années 1990, mais il nous reste encore beaucoup de chemin à parcourir.

Je pense que ce ne sont que ces choses... comme le fait de tenter de donner plus de mordant à ce chapitre, et, comme l'a affirmé Francesca, de tenter d'intégrer le genre dans certains des autres chapitres et dans les autres enjeux et de s'assurer que les éléments comme le chapitre sur la main-d'oeuvre contiennent des dispositions contraignantes.

• (1655)

[Français]

Mme Linda Lapointe: Vous avez dit tout à l'heure qu'il y avait un grand écart salarial entre les hommes et les femmes dans les trois pays concernés. Vous avez fait allusion à la méthodologie utilisée pour pouvoir arriver à des chiffres.

Si on s'inspire de l'ALENA et de l'accord entre le Chili et le Canada, quelles améliorations voudriez-vous voir?

[Traduction]

Mme Julie Delahanty: Peut-être que Francesca pourra préciser si le chapitre sur la main-d'oeuvre contient vraiment des dispositions relatives à l'équité salariale.

Mme Francesca Rhodes: Dans le chapitre sur la main-d'oeuvre du Chili?

Mme Julie Delahanty: Oui.

Mme Francesca Rhodes: Je ne sais pas si c'est dans le chapitre sur la main-d'oeuvre du Chili, mais, dans le cas de l'ALENA, nous proposerions que des mesures relatives à l'équité salariale soient incluses dans ce chapitre. Vous pourriez utiliser les données nationales des trois pays. Il faudrait que vous choisissiez quel pays...

[Français]

Mme Linda Lapointe: Les différentes méthodologies utilisées aux États-Unis, au Mexique et au Canada sont-elles comparables? On pourrait...

Mme Julie Delahanty: Oui.

Mme Linda Lapointe: Je vous remercie.

Je vais céder le reste de mon temps de parole à M. Fonseca.

[Traduction]

Le président: Il vous reste deux minutes et demie, alors allez-y.

M. Peter Fonseca: Merci, madame Lapointe.

Monsieur le président, je vais tenter de concocter une question pour qu'elle s'adresse à trois de nos intervenants: Mmes Delahanty, Rhodes et Lusi.

Nous étions aux États-Unis pas plus tard que la semaine dernière. Nous nous trouvons à l'entreprise Johnson Controls. Cette entreprise fabrique 75 % des piles du monde. La plupart de ces piles sont recyclées. La question que j'ai adressée à ses représentants visait à déterminer s'ils avaient fait du lobbying au sujet du chapitre sur l'environnement, car ce chapitre est bon pour leur entreprise. Ils peuvent obtenir davantage de piles recyclées et apporter de meilleures pratiques exemplaires. Ils n'avaient pas fait de lobbying.

Ma question s'adresse à Mme Lusi, et elle concerne le chapitre sur le genre.

Je l'adresse aussi à Oxfam: tentez-vous d'amener le secteur privé à contribuer à vos efforts de lobbying?

J'aurais tendance à penser que, dans le cas de UPS, plus vous avez de clients, plus vous faites des affaires, et tout va bien. Est-ce qu'UPS ferait du lobbying afin de présenter un chapitre sur le genre, d'en renforcer un ou d'appliquer ces pratiques exemplaires? Est-ce quelque chose que vous proposez, madame Lusi?

Mme Aylin Lusi: Merci de poser la question. Concernant le chapitre sur le genre et l'amélioration des perspectives pour les femmes propriétaires d'entreprise, je dirais qu'il s'agit certainement de quelque chose que UPS appuie de tout cœur.

Personnellement, je suis un membre actif du groupe de l'Organisation pour les femmes dans le commerce international, que vous avez rencontrée plus tôt cet après-midi. Vraiment, l'éducation et l'élargissement des horizons des femmes propriétaires d'entreprise, c'est quelque chose qui nous tient vraiment à cœur, à UPS. Nous travaillons activement là-dessus ici, au Canada, mais aussi aux États-Unis ou au Mexique, ainsi qu'à l'échelle mondiale.

Ma réponse est « oui ». Nous mobilisons les gens grâce à diverses tribunes. L'Organisation pour les femmes dans le commerce international en est une, mais nous les mobilisons également par l'intermédiaire d'autres groupes du milieu des petites entreprises également, où nous intervenons auprès des femmes propriétaires d'entreprise précisément. Il s'agit de notre domaine d'expertise.

M. Peter Fonseca: C'est fantastique à entendre. Je sais qu'Oxfam est présent dans 90 pays, et je suis certain que UPS l'est dans un bien plus grand nombre de pays que cela.

Mme Aylin Lusi: C'est 220.

M. Peter Fonseca: Comme vous le dites, vous êtes présents dans 220 pays, et j'essaie de tenir compte de cette donnée. Nos derniers témoins ont parlé de leurs pratiques exemplaires. Quel pays fait le mieux les choses? En outre, où allons-nous? Sommes-nous des pionniers grâce à ce que nous faisons? Ou bien devons-nous aller quelque part pour trouver ces pratiques exemplaires? Où irions-nous?

Mme Julie Delahanty: Pour répondre à la dernière question, aussi, savoir si Oxfam exerce des pressions sur des entreprises, je dirais que nous travaillons beaucoup auprès d'organisations œuvrant pour les droits des femmes et d'entreprises du secteur privé appartenant à des femmes sur des tribunes comme le W7 ou le W20, ou même l'OMC, alors certaines pressions sont exercées, mais beaucoup d'entreprises appartenant à des femmes sont très intéressées par le chapitre sur le genre, pour des raisons évidentes.

La deuxième partie de votre question était...? J'ai oublié.

Mme Francesca Rhodes: C'était au sujet des pratiques exemplaires.

M. Peter Fonseca: Oui. J'ai entendu dire que la Suède pourrait appliquer certaines des meilleures pratiques exemplaires.

Mme Julie Delahanty: Probablement.

Des voix: Ah, ah!

Mme Julie Delahanty: Avez-vous une réponse, Francesca?

Mme Francesca Rhodes: Je pense que certaines des approches que propose le Canada sont très nouvelles. Bien entendu, le Chili est le pays qui, au départ, a proposé le recours au chapitre sur le genre, et je souligne qu'il est à l'avant-garde de beaucoup de ces travaux également, en ce moment. La Suède a également établi dans sa politique étrangère féministe toute une section sur le commerce et sur le soutien des femmes afin qu'elles profitent du commerce également, mais, évidemment, ce pays fonctionne par l'intermédiaire de l'Union européenne, alors ce qu'il peut faire par lui-même est légèrement différent.

Mme Julie Delahanty: Puis-je ajouter que le Canada a toujours été un chef de file dans le domaine du genre et du commerce? Nous avons fait une petite pause pendant un certain temps, mais nous avons abattu une quantité de travail considérable sur cet enjeu, et je pense qu'il vaut la peine de se rappeler certains de ces travaux. Il y a eu une chute au chapitre de certaines des activités, mais beaucoup de travail a été effectué au début des années 2000, ce qui n'a pas changé. Rien n'a vraiment beaucoup changé.

● (1700)

Le président: Merci beaucoup. Voilà qui conclut notre série de questions adressées à ce groupe de témoins. Nous avons tenu un très bon dialogue, posé de très bonnes questions et entendu de très bons exposés. Encore une fois, merci. Si vous souhaitez contribuer davantage à notre étude, nous vous en serions reconnaissants. Gardez l'œil ouvert en ce qui concerne notre étude qui sera publiée à la fin de l'année.

Voilà tout le temps dont nous disposons pour ce groupe de témoins. Nous nous débrouillons très bien, mesdames et messieurs les députés. Notre prochain groupe de témoins est arrivé, alors nous allons faire une pause d'une minute seulement et reprendre nos travaux sur-le-champ.

● (1700)

(Pause)

● (1700)

Le président: D'accord. Je crois que tous les députés sont de retour à leur place et que les nouveaux témoins sont présents.

Avant de poursuivre, j'ai ici certains chiffres que j'aimerais distribuer, mais j'ai besoin d'un peu de... Nous n'avons pas encore pu les faire traduire, mais, si personne ne s'y oppose... Nous pouvons les faire traduire, parce que ce sont des chiffres vraiment très intéressants, mais s'il n'y a pas d'objections, je vais les distribuer.

Nous souhaitons la bienvenue à nos invités. Je ne crois pas que ce soit la première fois qu'ils se présentent devant le comité du commerce international. Ils savent d'ailleurs que nous nous sommes occupés de l'entente avec l'Europe et que nous avons beaucoup travaillé sur le Partenariat transpacifique. Nous sommes maintenant jusqu'au cou dans... Nous ne l'appelons pas l'ALENA. Nous l'appelons « le prochain accord entre le Canada, les États-Unis et le Mexique ».

Nous avons affaire à de nombreux intervenants. En outre, notre comité a déjà fait de longs séjours aux États-Unis. Nous avons fait trois grands voyages aux États-Unis. Nous espérons nous rendre au Mexique, la semaine dernière, mais nos amis mexicains ont subi un terrible tremblement de terre, et nous reprendrons contact avec eux plus tard.

Sans plus attendre, voici deux messieurs de qui on ne peut vraiment pas dire qu'ils ne connaissent pas le dossier du commerce. Accueillons M. Raymond Bachand, du gouvernement du Québec, et M^e Pierre Marc Johnson, avocat-conseil pour Lavery, De Billy.

Nous pourrions peut-être donner la parole d'abord au représentant du gouvernement du Québec.

[Français]

M. Raymond Bachand (négociateur en chef pour l'ALENA pour le gouvernement du Québec et conseiller stratégique pour Norton Rose Fulbright) : Bonjour.

J'aimerais préciser que je ne suis plus au gouvernement du Québec. J'ai déjà été ministre de l'Industrie et ministre des Finances du Québec, durant huit ans. Je travaille dans le même édifice qu'auparavant, mais dans un bureau d'avocats, chez Norton Rose Fulbright, où je suis conseiller stratégique. Je suis le négociateur en chef du Québec pour l'ALENA. Alors, il est exact que je représente, dans ce cas-ci, le gouvernement du Québec.

Je crois que j'ai cinq minutes pour vous parler brièvement de cinq points dans l'ALENA qui touchent les objectifs du Québec.

Le tableau est en anglais, et c'est moi qui l'ai construit.

● (1705)

[Traduction]

Ce sont des données américaines, il s'agit de dollars américains; les données viennent du représentant américain du commerce.

[Français]

L'administration américaine est obsédée par les déficits commerciaux. Ce tableau montre que nous avons des échanges d'une valeur globale de 600 milliards de dollars avec les États-Unis. Les États-Unis accusent un surplus en ce qui concerne les services et un déficit pour ce qui est des biens. Toutefois, si on enlève l'énergie, et le secrétaire au Commerce Wilbur Ross dit que l'énergie

[Traduction]

est un « innocent déficit »,

[Français]

les États-Unis ont donc un surplus. Par ailleurs, ils ont aussi un léger surplus en agriculture, bien que l'on pourrait dire que les échanges en agriculture sont équilibrés.

En parallèle à ces 600 milliards de dollars américains d'échanges, il y a 622 milliards de dollars de stocks d'investissements, soient 353 milliards de dollars d'investissements américains au Canada, et 269 milliards de dollars d'investissements canadiens aux États-Unis.

Voici donc deux économies très intégrées. Actuellement, cela est sous attaque. Le premier objectif est, comme on le dit à Washington,

[Traduction]

« *do no harm* ».

[Français]

Peut-on continuer de cette manière? Pour avoir une meilleure perspective, il faut mentionner que la concurrence asiatique n'existait pas dans sa forme actuelle il y a 25 ans, mais qu'aujourd'hui, elle est très forte. La façon de se battre contre la concurrence asiatique n'est pas le protectionnisme, mais l'intégration encore plus forte des économies canadienne et américaine et le renforcement des chaînes de valeurs parce que, à ce moment, elle seront plus productives. Si elles sont plus productives, elles seront plus compétitives, et cela sera une situation gagnante pour les deux parties.

Pour ce qui est de nos intérêts offensifs principaux — en effet, on doit avoir des intérêts offensifs aussi —, il y a d'abord l'accès aux marchés publics si l'on veut renforcer nos économies. Certains marchés publics américains importants sont actuellement fermés aux entreprises canadiennes. Je pense à tout ce qui est inclus dans les dispositions Buy America et qui augmente. Cela devrait être l'un de nos premiers objectifs importants comme Québécois et comme Canadiens.

Ensuite, il y a l'admission temporaire des métiers et des professions. Toutes nos entreprises — j'ai fait beaucoup de consultations au Québec et au Canada, mais aussi aux États-Unis — veulent augmenter cette fluidité d'admission temporaire. Il faut éviter le mot « immigration ».

[Traduction]

Immigration est un mot péjoratif.

[Français]

Actuellement, aux États-Unis, ce n'est pas de l'immigration, mais du commerce. Lorsqu'un équipement ou un service informatique de 100 millions de dollars est vendu, il s'accompagne des techniciens et des professionnels nécessaires pour faire le travail.

Ensuite, je vous parlerais des obstacles aux frontières. Par exemple, il y a une double inspection en agriculture et de la part du FDA en biotechnologie sur les produits pharmaceutiques. Pourrait-on se simplifier la vie, avoir une seule inspection et reconnaître l'inspection effectuée par l'autre gouvernement? Il y a aussi la coopération réglementaire, la certification. Pourquoi faut-il des doubles certifications? M. Johnson parlera peut-être de ce qu'il a réussi à accomplir dans le cas de l'Europe. Toutefois, l'être humain est le même au Canada et aux États-Unis. On ne parle pas de chiens, de chats ou d'éléphants. Nous sommes des êtres humains, avec des normes très élevées au Canada et aux États-Unis. Ces éléments rendraient nos entreprises plus efficaces et productives, et nos économies plus fortes.

Du point de vue défensif — on dit bien *do no harm* —, j'en soulignerai quatre, mais il y en a d'autres. Il y a d'abord la protection de la gestion de l'offre, qui est fondamentale.

Il y a le chapitre 19 de l'ALENA, mais je vais le garder pour la fin.

Il y a aussi l'exception culturelle, c'est-à-dire la capacité pour le Québec et le Canada d'adopter leurs politiques culturelles et qu'il soit déclaré que cela ne viole pas les ententes de commerce. C'est fondamental dans le monde d'aujourd'hui.

La règle *de minimis* est majeure. Peut-être l'un de vos témoins en a-t-il parlé. Cela est lié au montant de 20 \$, soit la valeur minimale pour laquelle quelqu'un peut importer des biens par voie électronique sans avoir à payer de tarif ou de taxe. Il faut distinguer « tarif » et « taxe de vente », aussi. L'Europe a établi deux niveaux, un très haut

pour les tarifs et un très bas pour la taxe de vente. Cette dernière s'applique à un niveau très bas.

Pour les commerces de détail du Canada, c'est une question de règles du jeu équitables. En fait, lorsqu'un client achète un produit chez un commerçant électronique canadien, il paie 15 % de taxes de vente au Québec. Par contre, s'il commandait de la marchandise d'une valeur égale, disons 500 \$, chez un commerçant électronique américain, il n'aurait pas à payer cette taxe.

Cela me fait penser à l'ancienne taxe manufacturière. C'était un peu fou, car on taxait les produits des entreprises manufacturières canadiennes alors que les produits importés n'étaient pas taxés. Cette taxe a été remplacée par la TPS.

Je terminerai en parlant du chapitre 19 de l'ALENA, qui concerne le mécanisme d'arbitrage. À mon avis, l'économie du Québec est aujourd'hui sous attaque. Nous avons un grand marché de libre-échange. Nous avons un tarif zéro avec l'ALENA, un contingent en matière textile et un contingent en ce qui a trait à la gestion de l'offre, mais le secteur du bois d'oeuvre a évidemment des droits compensateurs très élevés. La C Series est la figure de proue de l'industrie aéronautique et représente des dizaines de milliers d'emplois. Il y a aussi le papier surcalendré. Il y a une enquête en ce qui a trait au papier journal. Il y a également une enquête dans le dossier de l'acier et dans celui de l'aluminium. Évidemment, nous, les Canadiens, dans notre naïveté, croyons que l'industrie de l'aluminium offre une certaine sécurité et que nous serons exemptés. Toutefois, il y a une enquête dans le dossier de l'aluminium et nous n'en connaissons pas encore les résultats. Si on additionne le dossier du bois d'oeuvre, celui de la C Series, celui du papier surcalendré, celui du papier journal, celui de l'acier, celui de l'aluminium, et j'en passe, c'est comme un bar ouvert. De plus, le département américain du Commerce donne raison à l'entreprise étrangère une fois tous les 10 ans.

[Traduction]

L'environnement est hostile, à l'heure actuelle.

[Français]

Il faut changer cela, car les Canadiens, les Québécois et les Américains sont des libres-échangistes.

● (1710)

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup, monsieur.

Nous allons maintenant passer à M^e Johnson.

Maître Johnson, vous avez un CV assez impressionnant. Non seulement avez-vous été premier ministre, mais vous avez travaillé dans les domaines du bois d'oeuvre, de l'Accord économique commercial global et des changements climatiques pour les Nations unies. Vous nous aidez aussi dans le dossier de l'ALENA.

Bienvenue, maître. Nous avons bien hâte d'entendre votre exposé.

Maître Pierre Marc Johnson (avocat conseil, Lavery, de Billy, à titre personnel): Merci, monsieur le président.

Je vais présenter mon exposé en français, il durera de trois minutes et demie à cinq minutes, puis je vais évidemment répondre avec plaisir à vos questions, que ce soit en français ou en anglais.

[Français]

J'ai peu à ajouter à ce que M. Bachand vient de dire. Je pense qu'il a fait un bon survol de l'importance de notre relation avec les États-Unis et le Mexique, plus particulièrement avec les États-Unis. Il a très bien expliqué nos intérêts offensifs et nos intérêts défensifs. Je peux difficilement ajouter quelque chose à cela puisqu'il a fait le tour, quant à moi.

Je peux cependant parler de la dynamique actuelle, c'est-à-dire la nature différente de la négociation entre le Canada et l'Europe et de la renégociation de l'ALENA. Je parlerai également de la participation des provinces à ce processus.

Voici en quoi la nature de la négociation avec l'Europe est très différente.

Premièrement, quand nous avons commencé à négocier avec l'Europe il y a huit ans, il n'y avait pas d'accord, alors qu'en ce moment nous négocions avec les États-Unis et le Mexique sur la base d'un accord de presque 25 ans. La réalité n'est pas la même. Tant et aussi longtemps qu'on n'a pas renouvelé l'ALENA ou qu'il n'est pas dénoncé par une des parties, les affaires se poursuivent au quotidien. Cela ne veut pas dire qu'il n'y a pas un peu d'anxiété chez certains commerçants, compte tenu de ce qu'ils entendent ou de ce qu'ils lisent sur Twitter ou ailleurs.

Deuxièmement, dans le cas de l'accord avec l'Europe, il y avait une détermination absolue, de part et d'autre, de trouver un règlement. On cherchait à conclure une entente, à la fois du côté canadien et du côté européen, même si la chose pouvait apparaître complexe, comme le démontrent les 500 pages de textes et les 1 000 pages de réserves et d'exceptions. Ce n'était pas simple, et c'est pour cela que cela a duré un certain temps. Du côté européen, il y avait une volonté et une détermination de trouver une entente avec les Canadiens pour favoriser le commerce transatlantique. Or ce n'est pas le cas en ce qui concerne l'ALENA.

La réouverture de l'ALENA se fait dans le contexte du discours politique extrêmement négatif du nouvel occupant de la Maison-Blanche au sujet de cette entente, dont il a dit qu'elle était la pire des ententes commerciales possibles et imaginables.

Néanmoins, la nomination de M. Ross comme superviseur principal expérimenté dans les politiques commerciales des États-Unis, et celle de M. Lighthizer, un avocat connu, chevronné et spécialiste du commerce, comme représentant américain au commerce des États-Unis, pourrait nous indiquer qu'on se trouvera dans l'univers de la raison.

Je me permets d'insister pour dire qu'un accord de libre-échange est fondé sur la raison, la rationalité, l'appréciation des situations macroéconomiques et des échanges, de même que sur la volonté d'un enrichissement réciproque par le commerce.

Comment fait-on cela? On le fait de façon relativement simple, premièrement en décidant de mieux comprendre comment nos systèmes économiques respectifs fonctionnent, puisqu'ils sont un peu différents; deuxièmement, on s'entend sur le fait qu'on va encourager la plus grande libre circulation des biens, des personnes et du capital, avec quelques exceptions; troisièmement, on s'engage à se discipliner, c'est-à-dire à changer les lois, les procédures administratives et la réglementation pour faciliter cette libre circulation des personnes, des biens et du capital. Après cela, on négocie 1 000 pages d'exceptions, et cela tient les avocats occupés.

Avec...

• (1715)

[Traduction]

Le président: Est-ce que vous avez bientôt fini? Je sais que vous êtes lancé, mais il ne vous reste presque plus de temps.

Me Pierre Marc Johnson: D'accord. Je vais répondre aux questions sur la participation des provinces à ces deux accords, et peut-être sur d'autres tribunes si on me le demande.

Merci.

Le président: C'est une bonne entrée en la matière.

Nous donnons tout de suite la parole aux conservateurs, pour cinq minutes.

Monsieur Carrie, vous avez la parole.

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

Merci de votre exposé. Je vais vous poser une question sur le graphique que vous avez présenté, monsieur Bachand.

Nous avons reçu un représentant de la Chambre de commerce des États-Unis. Il a présenté ses commentaires et nous a demandé si les surplus ou les déficits commerciaux étaient vraiment le critère à utiliser pour savoir si un accord était bon ou mauvais. Vous avez parlé du discours de l'occupant de la Maison-Blanche. Que pensez-vous de ce commentaire?

M. Raymond Bachand: C'est certainement une bonne question. Les économistes pourront en débattre. C'est l'un des critères, mais ce n'est pas le seul. Si c'était votre seul critère, vous feriez preuve d'une bien grande myopie, dans un certain sens, puisque les échanges économiques... Par exemple, les surplus et les déficits commerciaux sont une chose, mais il y a pour 600 000 milliards de dollars d'investissements. Si vous avez une entreprise au Canada, ou une entreprise canadienne aux États-Unis, où les profits vont-ils aller? Où les intérêts vont-ils aller? C'est que, avec de la force, des ressources naturelles ou de la matière grise, on peut produire des choses. C'est comme ça qu'on produit de la richesse, en fait, on ne se contente pas de regarder les chiffres.

Les chiffres peuvent fluctuer. C'est pour cette raison que, quand on parle du secteur énergétique, il vaut mieux ôter les chiffres, d'un certain côté, puisque les prix et les chiffres ont passablement fluctué. Il faut en prendre connaissance, mais parfois, dans un pays... Le secrétaire Ross l'a dit en parlant de l'énergie. Il a dit: « Nous ne sommes pas autonomes sur le plan énergétique. »

[Français]

Ce sont là des paroles que je garde avec beaucoup d'attention.

• (1720)

[Traduction]

Il a dit qu'il était normal pour les États-Unis d'importer de l'énergie de leurs amis canadiens et qu'il ne faudrait pas qu'ils comptabilisent cela. Il s'agit d'un « innocent déficit ». Le président n'a pas mis ça sur Twitter.

Des voix: Ah, ah!

M. Colin Carrie: C'est bien.

Mme Tracey Ramsey: Jusqu'ici.

M. Colin Carrie: J'aimerais vous poser une question, moi aussi, monsieur Bachand. Vous avez évoqué la C Series. Je peux comprendre la frustration qu'éprouve le premier ministre Couillard dans ce dossier, puisque Boeing est elle aussi une entreprise incroyablement subventionnée, mais, quand des désaccords de ce type se présentent, il faut faire attention au discours qu'une région tient et à celui qu'une autre région tient. Je sais qu'au Manitoba, par exemple, Boeing emploie, je crois, quelque 1 400 travailleurs; donc, quand un politicien déclare, en plein milieu des négociations, qu'aucun boulon de Boeing n'entrera au Canada, pensez-vous que ce discours est utile, de notre côté de la frontière? Quelle est votre opinion à ce sujet?

M. Raymond Bachand: Je ferais deux commentaires. Je ne veux pas comparer une entreprise lourdement subventionnée — de l'ordre de quelque 20 milliards de dollars — comme Boeing, qui s'est bâtie grâce à des contrats militaires, à une entreprise d'ailleurs... Je nie que Bombardier ait été subventionnée. Je ne crois pas que le financement par actions injecté dans la C Series représente une subvention. On parle d'un milliard de dollars... Le gouvernement du Québec a précisé, par la bouche de ses avocats: « Nous n'allons pas subventionner cette entreprise, et c'est pourquoi nous allons consentir à un financement par actions. » Les gens ont critiqué cette décision, mais c'était un investissement risqué, et des analystes externes en avaient établi la valeur.

Le drame, si on peut parler ainsi, c'est que le département du Commerce ne tient pas compte du fait que, fondamentalement... Ce n'est pas un tribunal impartial. Le département du Commerce est, essentiellement, le lobbyiste des entreprises américaines. Les décisions qu'il prend sont, de notre point de vue, parfois mauvaises. J'étais ministre au moment du premier différend sur le bois d'oeuvre — c'est à ce moment-là que nous avons nommé Pierre Marc négociateur en chef —, et nous avons gagné pour ce qui concerne le chapitre 19. En fin de compte, nous avons la plupart du temps le dessus sur les décisions du département du Commerce.

Dans le cas qui nous occupe, c'est avec Boeing que nous avons un désaccord; nous allons bien voir ce que les tribunaux auront à dire. Ils n'ont pas d'avions. Le client, Delta, a dit ceci: « Voyons donc! Boeing se plaint alors qu'il n'avait même pas soumis, puisqu'il n'a pas d'avion à proposer. »

Je suis fier de notre premier ministre et de la façon dont il a réagi, lorsqu'il a dit que c'était assez, que nous ne nous laisserons pas intimider, que nous allons nous tenir debout et que nous n'allons pas nous laisser faire. Nous ne voulons pas que nos enfants se laissent intimider, dans les cours d'école, et nous ne devrions pas non plus nous laisser faire quand il s'agit du commerce.

M. Colin Carrie: Maître Johnson, vous avez parlé des questions infranationales. Je crois que c'est la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante qui a dit que les questions infranationales avaient une incidence négative sur certaines petites et moyennes entreprises qui commercent avec les États-Unis et le Mexique. Pensez-vous que le gouvernement du Québec devrait se montrer favorable à l'expansion du Conseil de coopération Canada-États-Unis en matière de réglementation afin d'y inclure les gouvernements infranationaux?

Le président: Je m'excuse. Je suis désolé, maître Johnson.

Je dois rappeler à mes collègues qu'il leur est impossible de poser une question lorsque leurs cinq minutes tirent à leur fin. Ça ne fonctionnera pas.

Des voix: Ah, ah!

M. Colin Carrie: Il allait...

Le président: Nous aurons peut-être le plaisir de recevoir de nouveau M^e Johnson, mais nous devons maintenant donner la parole à Mme Lapointe.

Madame Lapointe, vous avez la parole.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Merci, monsieur le président.

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

Il y a longtemps que je ne vous ai pas posé de questions, monsieur Bachand. Je vous remercie d'être présent aujourd'hui.

À l'Assemblée nationale, j'étais porte-parole de mon parti en ce qui avait trait aux dossiers du ministre Bachand.

Comme les provinces sont consultées, j'aimerais savoir ce qui, pour le Québec, devrait être amélioré ou pris en considération dans le cadre de l'ALENA, selon vous.

M. Raymond Bachand: J'ai parlé plus tôt de nos objectifs provinciaux, mais étant donné que nous ne sommes pas aux tables de négociation, je ne peux pas imaginer de coopération plus importante entre le gouvernement du Canada, les provinces et ceux qui sont expérimentés. M. Johnson pourra faire la comparaison avec ce qui s'est fait dans le cas de l'Europe. La stratégie est établie de concert. Il y a 28 tables, et chaque jour, de cinq à huit d'entre elles siègent. Tous les soirs qui suivent des rondes de négociation, chaque négociateur qui a siégé vient nous rencontrer pour nous dire ce qui s'est passé à la table ce jour-là et nous transmettre ce qu'ont dit les Mexicains et les Américains ainsi que des textes qui ont été échangés.

Ces personnes échangent de l'information avec leurs collègues des provinces. Pour ma part, je le fais avec M. Verheul. J'ai aussi accès au cabinet de Mme Freeland et à celui du premier ministre. C'est plutôt...

Mme Linda Lapointe: C'est très constructif?

M. Raymond Bachand: En effet, et je dirais que c'est d'autant plus important dans de telles négociations. Évidemment, les Américains sont peut-être frustrés. Dans certains cas, ils peuvent tenter de trouver des divisions entre les provinces. Or, pour le moment, rien ne filtre quant aux positions des provinces et du gouvernement du Canada.

• (1725)

Mme Linda Lapointe: Vous avez parlé plus tôt du commerce de détail. Or le commerce électronique n'existait pas lorsque l'Accord a été signé, il y a 23 ans. Vous y avez fait allusion. En outre, il y a 23 ans, l'ensemble du marché asiatique n'était pas ce qu'il est aujourd'hui.

Compte tenu de la situation, qu'aimeriez-vous voir inclus dans la prochaine entente, de façon à ce que nos entreprises et tout ce qui s'y rapporte sur le plan commercial soient véritablement représentés et bénéficient des avantages au même titre que les Américains?

M. Raymond Bachand: Vous avez raison de dire que le commerce électronique n'existait pas il y a 23 ans. Le iPhone a été créé il y a 10 ans.

J'ai déjà été ministre des Finances et je suis maintenant président de l'Institut du Québec, qui vient de produire un rapport sur le commerce électronique. Or je crois que, pour le Québec et pour l'ensemble du pays, l'uniformisation des règles du jeu est ce qui importe.

La concurrence, c'est très bien, mais à condition que tout le monde soit sur un pied d'égalité. Cela signifie que le ministère des Finances du Québec, celui de l'Ontario et celui du Canada vont devoir renverser le fardeau. Ce sont les commerçants, les fournisseurs, qui vont devoir percevoir la taxe de vente quand une transaction se fera par l'entremise du commerce électronique. Il faudrait que ce soit transparent et que tout le monde soit sur un pied d'égalité. C'est fondamental. Cela demande des réformes, mais elles sont en train de se faire en Europe, en Australie, en Norvège et ailleurs. C'est faisable.

De cette façon, nous pourrions créer beaucoup plus d'ouvertures en matière de commerce électronique. Entre-temps, je crois qu'il faut être un peu protectionniste dans ce domaine parce que c'est totalement injuste envers nos commerçants. On parle de plusieurs dizaines de milliers d'emplois, qui vont se transformer de toute façon à cause de ce qui se passe du côté du commerce électronique. Si le commerce électronique se fait à l'intérieur du Canada et que tout le monde paie la taxe de vente, ce n'est pas un problème. Par contre, si celui qui vient de l'extérieur ne paie pas de taxe de vente, cela devient un grave problème.

Mme Linda Lapointe: Merci.

Vous avez parlé plus tôt de l'exemption de la culture. Or quand nous sommes allés à Washington le printemps dernier, un représentant du gouvernement américain nous a dit, au sujet de cette exemption, qu'il n'en avait rien à faire. Quand j'ai entendu cela, je suis pratiquement tombée de ma chaise.

Comment pouvons-nous nous assurer que l'exemption culturelle sera sauvegardée?

M. Raymond Bachand: À mon avis, il y a des sujets controversés que l'on doit placer au centre de la table. Le chapitre 19 de l'ALENA en est un et l'exception culturelle en est un autre.

J'étais en compagnie de M. Brian Mulroney, la semaine dernière, car nos bureaux sont situés dans le même couloir du cabinet d'avocats où je travaille. Nous avons pu en discuter. Rappelons qu'à l'époque, avec le président Reagan, la question de l'exemption culturelle avait été réglée au cours de la dernière semaine, et celle concernant le chapitre 19 de l'ALENA, au cours de la dernière soirée. En effet, l'exemption culturelle remonte à cette période.

M. Lighthizer a témoigné devant le Congrès des États-Unis le 17 juillet. Il a publié un rapport d'une quarantaine de pages dans lequel il donne l'ensemble des positions 30 jours avant le début des négociations. D'ailleurs, c'est intéressant de voir que le mot « culture » n'apparaît nulle part dans ce rapport. Ce n'est pas une priorité de l'administration américaine.

Cela étant dit, je suis certain que, à un moment ou à un autre, les États-Unis vont demander l'abolition de l'exception culturelle. Si ce n'est pas la semaine prochaine à Washington, ce sera au mois de novembre. Il faut que le Canada refuse de le faire. C'est aussi important pour le Canada anglais que pour le Canada français.

Il faut traiter tout le monde sur un pied d'égalité, mais il faut permettre au gouvernement de subventionner parfois ou d'aider des productions culturelles et nos industries culturelles. C'est une chose qui est maintenant reconnue par l'UNESCO. La question de l'exception culturelle est fondamentale. Il faut simplement s'opposer à son abolition.

Mme Linda Lapointe: C'est parfait.

J'ai terminé.

Merci beaucoup.

[Traduction]

Le président: Merci.

Avant de donner la parole au NPD, j'ai une petite question à poser. La semaine dernière, il était impossible de trouver une chambre d'hôtel, ici, étant donné que toutes les négociations se déroulaient à Ottawa...

M. Raymond Bachand: Ils avaient monté leurs prix.

Le président: J'avais remarqué.

Nous avons également reçu des témoins de la Chambre de commerce des États-Unis. Ils étaient venus en compagnie d'une cinquantaine de représentants de grandes sociétés. Je crois que vous avez fait allusion au fait que ces sociétés étaient engagées de près. Faisons-nous les choses différemment? Quand nous allons aux États-Unis, demandons-nous à des représentants de nos grandes sociétés de nous accompagner? Ou est-ce qu'il y a des différences fondamentales entre leur façon de faire les choses et la nôtre?

M. Raymond Bachand: C'est une bonne question. Non, je crois que ça va dans les deux sens. Les représentants des gouvernements du Canada, du Québec, de l'Ontario, de l'Alberta et de la Saskatchewan sont tous allés aux États-Unis.

Les représentants de nos sociétés l'ont fait eux aussi. La Chambre de commerce des États-Unis est leur grande alliée. Au bout du compte, ce sont des Américains qui convainquent des Américains que cette entente sera bonne pour eux. Puisque nos sociétés ont cet investissement de 270 milliards de dollars, les États-Unis sont un énorme fournisseur. À l'heure où on se parle, 9 millions d'Américains ont un travail grâce à l'ALENA et aux ventes au Canada. Le problème, c'est qu'ils ne le savent pas.

• (1730)

Le président: C'est bien vrai.

M. Raymond Bachand: Nous devons aller sur le terrain, aux États-Unis. Dans toutes les petites localités où nous, Canadiens, faisons des affaires, nous devons nous assurer, peut-être par le truchement des médias sociaux, que les travailleurs que nous employons sont au courant de cette relation. Le camion qui part en tournée est un camion de Federal Express ou de Bachand Delivery. On ne sait pas s'il va aller au Canada. Mais, si vous savez qu'il se rend au Canada, qu'il est lié à 20 ou à 50 emplois, que tout se passe à l'échelle locale, vous faites jouer vos relations politiques du maire jusqu'à quelqu'un qui travaille pour le gouverneur, et il y aura des retombées.

Le président: Monsieur Bachand, c'est ce que notre comité a fait, la semaine dernière; nous nous sommes rendus dans le Midwest. Nous sommes allés au coeur du conflit.

Nous allons maintenant passer au NPD.

Allez-y, madame Ramsey. Vous avez cinq minutes.

Mme Tracey Ramsey: Merci beaucoup. Je partage les préoccupations de ma collègue au sujet des exemptions culturelles. Je crois que la culture est d'une extrême importance, partout au pays. Je sais qu'elle en est tombée en bas de sa chaise. Je sais que d'autres membres du Comité, pendant que nous étions en réunion avec des membres du Congrès, à Washington, sont eux aussi presque tombés de leur chaise quand nous avons commencé à parler de la gestion de l'offre.

Quand nous étions à Washington, nous avons entendu dire que le lait produit au Canada était de mauvaise qualité et que ses pratiques commerciales étaient injustes. Je crois toutefois que, ensemble, nous avons réussi à remettre les pendules à l'heure. J'aimerais savoir si vous êtes certain que l'équipe de négociation arrivera à protéger notre système de gestion de l'offre.

M. Raymond Bachand: Je vous répondrai oui tout de suite. Je ne suis plus en politique, aujourd'hui, ce qui n'est pas votre cas. Je crois que vous avez tiré une leçon du cas de Maxime Bernier; si vous n'êtes pas en faveur de la gestion de l'offre, vous risquez de perdre votre siège, peu importe à quel parti vous appartenez, et il y aura des élections provinciales en Ontario et au Québec, cette année, et au Canada, l'an prochain.

Mais, par-dessus tout, fondamentalement, je ne veux pas que, dans la vie de mes enfants, l'offre de lait dépende d'un autre pays, fût-ce les États-Unis, et certainement pas un pays d'Asie, puisque le problème des bactéries pourrait se poser. Ensuite, notre pays est vaste, il est très étendu. Les entreprises agricoles sont la base de l'économie des régions rurales, et si nous perdons ces exploitations agricoles, nous ferons face à d'importants problèmes économiques et sociaux. Le BCG a fait un très bon rapport sur ce que cela voudrait dire pour la compétitivité de notre économie. Ce n'est pas la même chose que de donner un peu de fromage aux Européens.

Les installations américaines ne sont situées qu'à 50 ou 300 kilomètres. Une seule installation de fabrication de yogourt, par exemple, au New Jersey, pourrait approvisionner tout le Nord-Est du Canada; c'est le contraire qui se produirait, dans l'Ouest.

Mme Tracey Ramsey: Leurs pratiques agricoles sont assez différentes.

M. Raymond Bachand: C'est majeur.

Mme Tracey Ramsey: Je viens d'une circonscription rurale qui comprend des fermes laitières. Je me trouve dans le Sud-Ouest de l'Ontario, mais je suis également près de la frontière, alors je comprends les incidences sur la santé et les différences en ce qui concerne le lait. Il est très important pour nous d'être en mesure d'avoir des produits laitiers frais de qualité.

Je veux vous poser une question sur l'approvisionnement parce qu'il y a, bien sûr, les dispositions visant à privilégier l'achat de produits américains et l'embauche d'Américains. Dans le contexte des modifications de l'ALENA, je me demande quels sont les domaines de compétence provinciale et territoriale que vous examinez? Selon vous, qu'est-ce qui fait ou fera l'objet de discussions à l'échelon infranational?

M. Raymond Bachand: Je ne parlerai pas de ce qu'on discute, mais je m'attends... Vous savez, avec l'Europe, les provinces ont ouvert la porte relativement à l'approvisionnement infranational, y compris Hydro-Québec, une vache sacrée pour le Québec. Il fallait cependant accéder à un marché de 500 millions de personnes. C'est un marché qui est aussi important du point de vue financier que celui des États-Unis. Nous avons ouvert notre marché avec le PTP, mais nous avons accès à des pays auxquels nous n'avons jamais eu accès, comme le Japon et d'autres pays.

L'ALENA existe. Il existe depuis 25 ans. Notre position à l'heure actuelle est que, oui, en théorie, nous pourrions en discuter à la table à une condition: la réciprocité. Cela doit être mutuel. Si nous ouvrons l'accès aux marchés pour les gouvernements infranationaux, pour les gouvernements provinciaux au Canada, les Américains seront-ils disposés à élargir les dispositions visant à privilégier l'achat de produits américains, et vont-ils ouvrir la porte aux États en ce qui concerne l'approvisionnement? Si la réponse est non, nous ne

devrions pas ouvrir le marché. Si la réponse est oui, nous devrions envisager de le faire.

● (1735)

Mme Tracey Ramsey: Je me demande si vous pouvez aller un peu plus loin en ce qui concerne la question provinciale et territoriale mis à part l'approvisionnement parce qu'il existe également d'autres questions infranationales. Des préoccupations touchent notre système de soins de santé et beaucoup d'autres services offerts par l'État. Pour ce qui est du Québec, vous êtes un modèle pour le pays, à mon avis, en ce qui concerne nombre de services publics, alors je me demande si vous vous inquiétez du fait que les Américains chercheront à accéder à ces services pour être en mesure d'offrir des services privés.

M. Raymond Bachand: Je suis peut-être naïf — Pierre Marc a beaucoup plus d'expérience que moi pour ce qui est de questions commerciales —, mais je ne crois pas que la santé et l'éducation soient en lien, ni qu'elles ne l'aient déjà été. Pour les Canadiens — et également dans d'autres pays —, ces services de base offerts aux citoyens sont importants. Ils vont peut-être me le demander parce qu'ils vont demander des choses qui vont être très choquantes dans les prochaines semaines. C'est ce qu'ils ont fait à Ottawa, mais le reste se fera à Washington, et espérons que ce sera un peu plus amical... À ce sujet, toutefois, il s'agit de quelque chose qui est absolument inacceptable pour les Canadiens, peu importe leur parti politique.

Le président: Merci, monsieur. C'était un dialogue constructif.

Nous allons passer à vous, madame Ludwig. Je propose seulement que vous pourriez peut-être donner à M^c Johnson une partie de votre temps.

Allez-y.

Mme Karen Ludwig: J'ai une question sur la chaîne d'approvisionnement intégrée. Vous avez tous deux parlé du fait que les témoins précédents ont constamment mentionné la mesure dans laquelle notre chaîne d'approvisionnement est intégrée en Amérique du Nord, mais nous entendons également parler de l'accord désastreux qu'est l'ALENA au chapitre des pertes d'emploi. Comment mesurons-nous les incidences de l'ALENA sur les changements relatifs à l'emploi et le secteur manufacturier alors qu'il y a eu énormément de changements mondiaux et d'accords commerciaux signés au cours des 23 dernières années? Comment pouvons-nous simplement dire qu'il s'agit d'un résultat direct de l'ALENA?

M. Raymond Bachand: C'est une bonne question. Je n'ai pas les chiffres avec moi aujourd'hui. Si vous regardez la croissance de l'économie nord-américaine et les millions d'emplois créés au cours de cette période, et particulièrement au cours des premières années, lorsque l'Asie n'était pas concurrentielle, les chiffres sont énormes. Oui, le secteur manufacturier en souffre à l'échelle de la planète, en raison de la récession, de la robotisation, de l'automatisation et de tout ce qui se passe qui réduit le nombre d'emplois.

Dans le cadre de l'ALENA, et également au Mexique... Je me souviens que, lorsque j'étais président-directeur général du Fonds de solidarité, l'usine de Bombardier Aéronautique créait des emplois au Mexique. Le dirigeant syndical m'a dit: « Vous savez, monsieur Bachand, je ne me réjouis pas de cet accord, mais il doit être conclu. » Dans notre chaîne de valeur, si nous n'avons pas nos composantes à faible coût, notre produit final sera trop cher, et nous ne le vendrons pas. Nous allons ensuite perdre davantage d'emplois. Les règles d'origine constituent un équilibre fragile. La réponse est différente d'une industrie à l'autre, mais je crois que l'intégration survenue au Mexique nous a aidés à être plus concurrentiels à l'échelle mondiale. Si nous avons un solide chapitre sur le travail avec eux...

Mme Karen Ludwig: Merci.

Maître Johnson.

Me Pierre Marc Johnson: Je suis d'accord avec ce qu'a dit Raymond sur cette question. C'est logique. On croit au commerce ou pas. Selon certains des discours que j'entends de Washington au cours des derniers mois, il semble que les gens font fi de la valeur du commerce.

Il est intéressant de voir qu'un mouvement populiste, ce qui était au cœur des dernières élections américaines, a donné lieu à une présidence américaine dans le cadre de laquelle le discours est assez similaire à ce que j'ai entendu des marxistes qui restent en Europe: des gens qui ne croient pas au commerce, qui croient qu'il est mauvais... pour différentes raisons, j'imagine, mais qui montrent le même niveau de désintéressement relativement aux détails ou aux faits.

Mme Karen Ludwig: Merci de votre commentaire. Lorsque nous écoutons les témoins, ils parlent certainement beaucoup de l'ajout de la technologie et de l'incidence considérable qu'elle a réellement sur le secteur manufacturier. Également, il y a peut-être eu des pertes d'emploi dans certains secteurs, mais, comme vous l'avez mentionné, monsieur Bachand, tellement de gains d'emploi dans d'autres.

Maître Johnson, vous avez participé à nombre de négociations commerciales par le passé. Dans le cadre d'accords commerciaux antérieurs, les provinces ont-elles participé aux négociations dans la même mesure qu'elles le font maintenant avec l'ALENA actuel?

• (1740)

Me Pierre Marc Johnson: Elles ont davantage participé aux négociations de l'AECG qu'à celles de l'ALENA, et beaucoup plus qu'à celles du PTP. Le degré de participation dans le cas de l'AECG découle du fait que les Européens voulaient que les provinces soient à la table de négociation. Pourquoi? Parce qu'ils savaient que, sur le plan constitutionnel, les gouvernements des provinces ne voudraient pas parler des marchés...

M. Raymond Bachand: Des marchés publics.

Me Pierre Marc Johnson: Des marchés publics, je suis désolé. Pourquoi? Parce que le gouvernement fédéral n'a pas la capacité d'imposer cela aux provinces, et c'est la raison pour laquelle les Européens voulaient que nous soyons à la table. Nous étions également là pour parler de questions liées à l'éducation, à la santé et à la possibilité d'être présents dans les secteurs de services de ces domaines, et nous avons expliqué pourquoi ce n'était pas possible.

Dans le cas de l'ALENA, je crois comprendre que les États-Unis ne veulent pas que les États soient présents, alors ils ne devraient normalement pas nous embêter avec les marchés publics des provinces, à moins qu'ils s'engagent à ce que les États des États-Unis agissent avec réciprocité.

Dans le cas du PTP, il s'agit d'autre chose. Si nous parlons du PTP-1, les provinces étaient présentes et avaient été informées. Dans le cas du PTP-2, la mesure dans laquelle les provinces peuvent être informées sur ce qui se produit dans cette ronde de négociation inhabituelle est, à mon avis, beaucoup moins claire en raison de la décision des États-Unis de déchirer le PTP.

Pour ce qui est du reste, je crois que la présence des provinces est un élément constructif dans toute négociation commerciale. Pourquoi? Parce qu'elles peuvent apporter une contribution tant à l'équipe canadienne que, parfois, à l'autre équipe, si le gouvernement fédéral juge qu'il est utile d'avoir ces types de réunions, de manière informelle habituellement... C'est utile pour que les gens comprennent exactement ce dont nous parlons des deux côtés et qu'ils puissent s'engager à aller dans la même direction. Cela ne s'est pas produit pour le PTP-2, mais c'est le cas d'une certaine manière avec l'ALENA, vu que la qualité des informations et de l'équipe à l'échelon fédéral est tout à fait exceptionnelle.

J'ose dire que je ne croyais jamais que je verrais cela aujourd'hui, mais je crois que l'équipe canadienne est mieux préparée que celle des États-Unis, et ce, avec beaucoup moins de ressources. En ce sens, c'est une bonne chose que les provinces assistent à chaque réunion au sein de la délégation canadienne. Pourquoi? Parce qu'elles peuvent apporter une contribution quant à la stratégie. J'en ai été témoin, dans le cadre de l'AECG, non seulement pour défendre leur territoire, leurs sphères de compétence constitutionnelle ou leurs intérêts à l'égard de choses qui relèvent du fédéral, comme les droits de douane applicables aux produits agricoles, mais également pour ce qui est de la stratégie de l'équipe canadienne. Je crois que Steve Verheul a grandement utilisé cette stratégie.

M. Raymond Bachand: Si je peux avoir 10 secondes... dans les autres chapitres problématiques touchant les valeurs canadiennes — comme l'environnement et la main-d'oeuvre —, la main-d'oeuvre relève à 90 % des provinces. La compétence fédérale en matière de main-d'oeuvre n'est pas très étendue, alors on a besoin des provinces pour que les chapitres sur les valeurs canadiennes fassent partie de l'accord.

Le président: Merci.

Si je peux ajouter quelque chose à cela... c'est aussi une très bonne chose pour nous que les provinces soient présentes, car elles ont une très bonne relation avec les gouverneurs. Parfois, elles comblent ce vide.

M. Raymond Bachand: Oui.

Le président: Nous avons remarqué, lorsque nous étions sur la côte Ouest, que les relations nord-sud entre les États et les provinces sont différentes. Elles font de l'excellent travail pour nous en demeurant en contact avec les gouverneurs. Cela augure bien pour nous.

Cela conclut les discussions du groupe de témoins. Nous avons tenu un excellent dialogue et nous sommes arrivés à l'heure cet après-midi.

Je remercie les témoins. Vous venez toujours dès que nous parlons de négociations commerciales, et nous sommes heureux de vous voir.

Je remercie les députés d'être arrivés à l'heure, d'avoir posé de bonnes questions et d'avoir tenu des conversations constructives.

Cela conclut la séance de cet après-midi. La séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

Aussi disponible sur le site Web de la Chambre des communes
à l'adresse suivante : <http://www.noscommunes.ca>

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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

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