



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 096 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 1^{er} février 2018

—
Président

L'honorable Mark Eyking

Comité permanent du commerce international

Le jeudi 1^{er} février 2018

● (0845)

[Traduction]

Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)): Bonjour à tous. Je sais qu'il est difficile de commencer à temps, mais nous allons nous remettre au travail en cette heure matinale. Bienvenue à tous.

Comme vous le savez, nous allons poursuivre aujourd'hui notre étude sur les accords potentiels entre le Canada et l'Alliance du Pacifique.

Nous accueillons ce matin deux témoins. Nous vous remercions de votre présence. Nous allons entendre le Congrès du travail du Canada et l'Administration portuaire de Saint John. Je crois que vous avez déjà témoigné devant nous, et nous vous sommes reconnaissants de comparaître à nouveau devant notre comité. Si vous pouviez vous en tenir à des exposés de moins de cinq minutes, cela nous permettrait d'avoir un bon dialogue avec les députés.

Le représentant de l'Administration portuaire de Saint John se joint à nous par vidéoconférence. Monsieur Dixon, soyez le bienvenu.

M. Andrew Dixon (vice-président directeur, Commerce et développement d'entreprise, Administration portuaire de Saint John): Bonjour à tous. Je suis certainement heureux d'avoir l'occasion de témoigner devant le Comité, du moins par l'entremise de la technologie.

Le président: Pardon, monsieur. Nous sommes en train de perdre la connexion.

Nous pourrions peut-être inviter le représentant du Congrès du travail du Canada à prendre la parole pendant que les techniciens essaient de régler le problème.

Nous vous écoutons.

● (0850)

M. Hassan Yussuff (président, Congrès du travail du Canada): Bonjour, monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du Comité.

Au nom du Congrès du travail du Canada et de ses 3,3 millions de membres, je tiens à vous remercier de nous donner l'occasion de vous faire part de notre opinion aujourd'hui. Comme vous le savez, le CTC rassemble les syndicats nationaux et internationaux ainsi que les fédérations provinciales et territoriales de travailleurs et les conseils du travail partout au pays. Nos membres oeuvrent dans tous les secteurs de l'économie canadienne et dans toutes les professions à l'échelle du pays.

Nous sommes ici aujourd'hui pour vous expliquer les raisons pour lesquelles nous estimons qu'un accord de libre-échange entre le Canada et l'Alliance du Pacifique — c'est-à-dire le Pérou, la Colombie, le Chili et le Mexique — devrait reposer sur le bien-être

des gens et les droits des travailleurs. L'ancien modèle des accords de libre-échange faisait passer les droits des sociétés avant ceux des travailleurs et la protection de l'environnement. Selon nous, une telle approche a contribué à l'instabilité mondiale par la création d'inégalités sur le plan de la richesse et du revenu, la déréglementation des services financiers et l'élimination des leviers utilisés autrefois par les gouvernements pour appuyer la croissance économique. Dans un nouveau modèle commercial, nous devrions préconiser les types de partenariats économiques qui misent avant tout sur un engagement envers l'égalité, des réinvestissements publics et un renouveau économique qui est à la fois durable et démocratique.

Il y a presque 20 ans, en collaboration avec les syndicats de tout le continent américain, nous avons énoncé les éléments d'un nouvel accord sur le commerce et l'investissement dans la Plateforme syndicale pour les Amériques. Au lendemain de la crise économique de 2009, le mouvement syndical international a fait des propositions destinées à placer le renouveau économique durable et le travail décent au centre de nos efforts de relance. Aujourd'hui, nous avons un gouvernement qui prend ces suggestions au sérieux dans son programme de commerce progressiste. Les droits des travailleurs n'ont jamais été traités sur un pied d'égalité avec les nombreux droits accordés aux investisseurs, mais l'ambitieux chapitre sur le travail présenté dans le cadre de l'ALENA marque un changement considérable. Nous espérons que le gouvernement poursuivra cet effort dans les pourparlers avec l'Alliance du Pacifique. Une telle mesure serait particulièrement importante, car nous savons que les droits des travailleurs au Pérou, en Colombie et au Mexique sont précaires et que les sociétés canadiennes ont été de mauvais acteurs relativement aux questions environnementales et aux droits des travailleurs dans bon nombre de ces pays, mais les nouveaux modèles commerciaux doivent aller au-delà du renforcement des droits des travailleurs.

La capacité du gouvernement de réglementer dans l'intérêt public doit être protégée, et sa capacité de lutter contre les changements climatiques doit avoir priorité sur les droits des investisseurs. Le Canada doit chercher à obtenir une exemption plus solide dans tous les accords de libre-échange, conformément à ses obligations à l'égard des peuples autochtones du pays. Il faudrait ajouter aux textes des accords de libre-échange une exemption claire et détaillée prévoyant que l'entente ne s'applique pas aux droits, aux libertés et aux intérêts des Autochtones.

La renégociation de l'ALENA a permis d'établir une nouvelle norme pour les consultations, la collaboration et l'inclusion dans les pourparlers sur le libre-échange, mais ce travail ne fait que commencer. Nous devons poursuivre sur cette lancée. Par exemple, il faut diffuser des études qui mettraient en évidence les répercussions économiques et sociales possibles de cette entente dans divers dossiers; il faut aussi établir un système qui permettrait de surveiller et d'évaluer régulièrement les résultats précis, tant positifs que négatifs, des accords de libre-échange.

À ceux qui soutiennent que le commerce progressiste est une distraction, je demande ceci: pourquoi ne pouvons-nous pas conclure un accord dont l'objectif central est la création d'emplois décents et le développement durable? Le mouvement syndical canadien est déterminé à faire en sorte que tout nouvel accord commercial soit juste et qu'il protège les droits des travailleurs, les services publics, le droit du gouvernement de réglementer dans l'intérêt public et l'environnement.

Il est temps d'adopter une nouvelle approche en matière de commerce qui fait passer les intérêts des travailleurs et l'environnement en premier.

Le dernier point que j'aimerais soulever, et j'essaie toujours d'apporter cette précision, c'est que nos membres d'un bout à l'autre du pays travaillent dans des secteurs qui dépendent beaucoup de notre capacité de commercer avec d'autres pays. Nous reconnaissons l'importance des échanges commerciaux et, par-dessus tout, la nécessité de les accroître. En même temps, nous reconnaissons qu'il n'est pas nécessaire de compromettre le principe fondamental des droits des travailleurs, l'environnement et les droits des femmes et des Autochtones dans le contexte de nos relations commerciales futures.

Je vous remercie au nom du Congrès du travail du Canada.

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

• (0855)

Le président: Merci beaucoup, monsieur.

Nous allons essayer de rétablir la connexion avec l'Administration portuaire de Saint John.

Nous allons faire une pause de quelques minutes.

• (0855)

(Pause)

• (0900)

Le président: Allez-y, vous avez la parole. Je vous prie d'être aussi bref que possible, et nous pourrions ensuite commencer le dialogue.

M. Andrew Dixon: D'accord. Je vais essayer d'être le plus bref possible.

Comme les membres du Comité le savent, Port Saint John, qui porte également le nom d'Administration portuaire de Saint John, est situé dans la baie de Fundy et sur la côte Sud du Nouveau-Brunswick. Port Saint John offre un point d'accès à l'Amérique du Nord pour le commerce maritime. Il traite du vrac, ainsi que des marchandises diverses et conteneurisées. Les produits pétroliers, la potasse, les conteneurs et les croisières sont les éléments fondamentaux des activités portuaires, alors que d'autres marchandises ont un apport variable.

En reconnaissance du fait qu'une bonne partie des biens de consommation et des marchandises fabriquées sont aujourd'hui transportés dans des conteneurs, Port Saint John se concentre

maintenant sur les importantes possibilités liées à l'achèvement de l'élargissement du canal de Panama et à la croissance prévue du commerce pour les ports de la côte Est. Le port est bien situé pour profiter des itinéraires commerciaux nord-sud et des nouvelles possibilités en Europe et en Asie.

À Port Saint John, nous mettons l'accent sur la croissance. Cette croissance prévoit l'accroissement de la capacité à nos terminaux de marchandises, le renforcement de la collaboration avec nos partenaires des transports maritimes et ferroviaires pour le développement commercial, ainsi que la coopération avec les organismes de développement économique, notamment l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, ou APECA, en vue de tirer profit des possibilités d'échanges internationaux et d'investissements étrangers directs. Ces efforts ont donné des résultats. Depuis 2012, MSC, deuxième ligne de transport par conteneur en importance dans le monde, fait escale chaque semaine à Port Saint John et assure un service à destination de Freeport, aux Bahamas, et de Caucedo, en République dominicaine. Ces deux ports offrent le transbordement vers des destinations et des pays plus éloignés. Depuis l'an dernier, CMA CGM, troisième ligne de transport par conteneur en importance dans le monde, fait également escale chez nous chaque semaine. Ces deux lignes offrent à nos importateurs et à nos exportateurs des options concurrentielles et une liaison vers les marchés mondiaux, mais en particulier dans le corridor nord-sud.

Afin d'appuyer ces objectifs ambitieux en matière de croissance, nous avons besoin, pour les opérations de terminal, de partenaires solides qui mettent l'accent sur le développement du commerce international, d'une manière qui s'aligne sur notre vision. À cet égard, il y a eu un important changement l'an dernier, lorsque DP World est devenu le nouvel exploitant du terminal à nos installations du côté ouest, et sachez que DP World est le quatrième exploitant en importance dans le monde.

Grâce au vaste réseau du CN, nous sommes depuis longtemps reliés à l'Amérique du Nord. Récemment, nous avons obtenu du succès en partenariat avec des transporteurs ferroviaires sur courtes distances dans le marché de la Nouvelle-Angleterre, ce qui nous permet d'étendre notre marché cible et de proposer des solutions de rechange qui n'étaient pas rentables auparavant.

En ce qui concerne nos efforts de marketing à l'échelle internationale, nous collaborons étroitement avec l'APECA sur un projet de développement commercial bilatéral nord-sud, qui comprend le Mexique, le Brésil et le Chili. D'ailleurs, je me rendrai dans ces pays plus tard ce mois, en compagnie de notre gestionnaire de l'expansion commerciale des cargaisons, afin d'organiser des réunions d'affaires pendant deux semaines dans le but de cerner des débouchés pour accroître nos échanges commerciaux.

Notre travail en cours avec l'APECA se veut un complément aux efforts du Canada visant la croissance du commerce avec le Chili, le Mexique, le Pérou et la Colombie, des pays de l'Alliance du Pacifique. Aujourd'hui, le commerce d'importation avec ces pays est évalué à 31,7 milliards de dollars pour le Canada, les marchandises destinées au Canada atlantique ayant une valeur de 182 millions de dollars. Dans le commerce d'exportation, le Canada exporte des biens de 6 milliards de dollars vers ces quatre pays de l'Alliance du Pacifique, et l'exportation provenant du Canada atlantique est évaluée à près de 118 millions de dollars. De toute évidence, le commerce du pays avec le Chili, le Mexique, le Pérou et la Colombie est considérable, et ces échanges commerciaux sont appelés à croître grâce à la signature d'accords commerciaux.

Compte tenu de nos avantages géographiques naturels sur l'itinéraire commercial nord-sud, du renforcement de la capacité de notre infrastructure maritime, ainsi que des partenariats que nous avons établis dans le transport et le commerce, nous croyons que Port Saint John peut tirer profit des échanges avec les pays de l'Alliance du Pacifique, c'est-à-dire le Chili, le Mexique, le Pérou et la Colombie.

Pour les raisons que j'ai énumérées aujourd'hui, à Port Saint John, nous croyons que notre économie, tant à l'échelle régionale que nationale, profitera de l'établissement de tarifs réduits sur l'importation de biens et de matériaux de ces pays.

L'augmentation des importations à Port Saint John est essentielle en vue d'équilibrer les échanges commerciaux dans notre secteur du transport par conteneur. L'établissement d'un équilibre permet d'accroître la compétitivité des coûts pour les expéditeurs et les destinataires à notre port. De plus, grâce à une hausse des volumes d'importation à Port Saint John, nos exportateurs pourront profiter de meilleures économies d'échelle. Les efforts visant à équilibrer la balance du commerce constituent un élément clé de notre stratégie commerciale nord-sud.

● (0905)

En conclusion, nous sommes reconnaissants d'avoir obtenu l'attention du Comité et d'avoir été invités à présenter nos observations aujourd'hui. En ce qui nous concerne, la possibilité d'augmenter les échanges avec l'Alliance du Pacifique est une question d'avenir plus prometteur et plus prospère pour Port Saint John et nos intervenants, grâce à l'accroissement des efforts visant le commerce et la compétitivité.

J'espère avoir été en mesure de fournir de l'information que les membres du Comité trouveront utile dans l'accomplissement de leur important travail. Je serai heureux de répondre maintenant aux questions.

Le président: Merci, monsieur.

Notre comité a également eu le bonheur de visiter votre port — je crois que c'était l'année dernière ou l'année d'avant, dans le cadre de notre étude sur le Partenariat transpacifique —, alors nous sommes heureux de vous entendre de nouveau.

Nous allons entamer le dialogue avec les députés, à commencer par les conservateurs qui disposent de cinq minutes.

Monsieur Hoback, vous avez la parole.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Andrew, je suis ravi de vous avoir parmi nous et d'entendre votre témoignage aujourd'hui. Je suis tellement content que nous ayons le port à Saint John. Je crois que c'est très important pour le Canada, surtout quand on commence à voir les mesures que prend le gouvernement de la Colombie-Britannique sur la côte Ouest et qui limitent notre capacité d'expédier des marchandises par la côte Ouest. Cela signifie tout simplement qu'un plus grand nombre de cargaisons iront vers le sud et l'est. Voilà pourquoi nous aurons de plus en plus besoin de votre port.

Dans votre exposé, vous avez parlé des produits pétroliers qui passent par le port. S'agit-il d'exportations ou d'importations?

M. Andrew Dixon: En fait, nous faisons les deux. La région compte la plus grande raffinerie du Canada, Irving Oil. De façon générale, nous importons le pétrole brut, puis nous exportons les produits pétroliers raffinés. Nous avons également un terminal méthanier, par lequel nous importons du gaz naturel liquéfié. Le tonnage de produits pétroliers représente une bonne partie de nos activités portuaires.

● (0910)

M. Randy Hoback: Là encore, tout le pétrole brut est importé, alors que les produits raffinés sont exportés; il ne s'agit donc pas de pétrole canadien qui est raffiné là-bas, bien entendu. C'est un peu décevant, mais en même temps, je suppose que vous devez faire ce qui s'impose.

Je crois comprendre que vous avez dû relever un défi lorsque PotashCorp a fermé sa mine, qui permettait d'exporter beaucoup de potasse à partir du port. Je sais que vous recevez beaucoup de cargaisons de potasse à ce stade-ci. Où vont-elles? Sont-elles expédiées vers la région de l'Asie-Pacifique, le Brésil et d'autres pays semblables?

M. Andrew Dixon: Oui, nous avons été durement frappés par la fermeture de la mine, et nous nous attendons à ce qu'elle rouvre à un moment donné. Quoi qu'il en soit, comme vous le savez, nous avons connu une année d'exportations sans précédent, et c'était grâce au transport ferroviaire en provenance de la Saskatchewan. Le principal marché serait le Brésil, mais il y a certainement l'Amérique latine, par l'entremise d'autres pays d'Amérique latine et d'Amérique centrale; voilà les endroits où est destinée une grande partie de notre potasse.

M. Randy Hoback: Vous avez parlé de l'Alliance du Pacifique et, bien entendu, quand on pense aux pays concernés — mis à part la Colombie —, on se dit: « Eh bien, ce sont tous des pays de la côte Ouest pour les ports de la côte Ouest. » Mais vous êtes très déterminé. Vous dites que l'élargissement du canal de Panama entraînera beaucoup d'activités maritimes dans la région.

Avez-vous une idée du nombre d'emplois qui seront créés dans votre port et des retombées économiques pour la région grâce à la capacité d'expédier des marchandises à partir de votre port vers ces marchés?

M. Andrew Dixon: C'est difficile à dire. Nous tenons compte de l'Amérique latine dans son ensemble. Deux des pays dont nous discutons aujourd'hui sont accessibles par les côtes Est et Ouest. Les deux autres sont accessibles par le canal de Panama ou la pointe méridionale de l'Amérique du Sud.

Nous commençons à peine à voir — surtout dans le domaine du transport par conteneur grâce à CMA CGM — des importations en provenance du Mexique et du Chili, et nous nous attendons à avoir accès aux marchés du Pérou et de la Colombie. Et il va sans dire que la côte Est de l'Amérique du Sud est une cible importante.

M. Randy Hoback: Encore une fois, vous ne pouvez pas prévoir le nombre d'emplois, mais cette entente permettra certainement d'assurer l'avenir du port grâce à la capacité supplémentaire d'expéditions vers ces marchés. Est-ce là une affirmation juste?

M. Andrew Dixon: Oui. Dans l'ensemble, nous avons besoin de tous nos secteurs du marché, et il faut que tout fonctionne à plein régime.

Nous menons un énorme projet de modernisation du terminal à conteneurs, et nous investissons 205 millions de dollars, en collaboration avec nos partenaires au sein des gouvernements fédéral et provinciaux. Cela s'inscrit dans le cadre des efforts pour accroître les activités du port dans tous les secteurs, mais surtout dans celui du transport par conteneur, sachant qu'au Canada atlantique, les options pour les expéditeurs sont Halifax et Saint John. Il est donc important d'avoir ces deux options.

M. Randy Hoback: Là encore, n'eût été de l'AECG et, maintenant, de l'Alliance du Pacifique — et, bien entendu, nous avons des ententes commerciales dans ces pays à l'heure actuelle —, vous ne connaîtriez pas une telle croissance, n'est-ce pas?

M. Andrew Dixon: Non, notre croissance serait limitée. Il y aurait toujours certaines activités d'importation et d'exportation, malgré les tarifs douaniers et d'autres obstacles au commerce, pour ainsi dire, mais les accords commerciaux et le libre-échange, entre autres, ne servent qu'à ouvrir ces canaux. C'est ce que nous observons dans tous les cas: lorsque des accords commerciaux sont négociés avec succès, ces volumes augmentent. Nous transmettons ces débouchés aux exportateurs de la région, ainsi qu'aux importateurs.

M. Randy Hoback: Juste une petite question: votre port est syndiqué, n'est-ce pas?

M. Andrew Dixon: Oui.

M. Randy Hoback: D'accord. Ce sont donc des emplois syndiqués.

M. Andrew Dixon: Oui, il s'agit de l'Association internationale des débardeurs.

Le président: Merci.

Nous passons maintenant aux libéraux pour cinq minutes.

Madame Ludwig, la parole est à vous.

Mme Karen Ludwig: Bonjour, Andrew; comment allez-vous?

Évidemment, je représente la circonscription de Nouveau-Brunswick Sud-Ouest, qui se trouve juste à côté du port de Saint John. Je vous remercie donc énormément d'être des nôtres aujourd'hui.

J'ai quelques questions à vous poser. La première porte sur l'environnement, et j'y reviendrai, mais mon autre question se rapporte à l'infrastructure. Certes, beaucoup de travaux sont en cours en collaboration avec le port de Saint John. Je me demande si vous pouvez nous parler de la pertinence ou des difficultés liées au transport ferroviaire et nous dire s'il y a un nombre suffisant de camionneurs et de services de camionnage dans la région de Saint John à cet égard.

● (0915)

M. Andrew Dixon: Tout d'abord, en ce qui concerne plus précisément le transport ferroviaire, nous bénéficions d'une excellente liaison grâce à la New Brunswick Southern Railway, la société ferroviaire qui a acheté, il y a environ 20 ans, une ligne secondaire du CP. Par l'entremise de la New Brunswick Southern, nous sommes directement reliés à Saint John par le CN, jusqu'à Moncton, puis vers le centre du Canada. Ensuite, toujours grâce à la New Brunswick Southern, nous pouvons aller jusqu'au Maine, par le biais de la Central Maine & Quebec Railway, nous rattacher au CP près de Montréal ou emprunter le réseau ferroviaire de Pan Am vers les États-Unis, par l'entremise de CSX et de Norfolk Southern. Nous avons donc plusieurs options quant au transport ferroviaire, ce qui n'est pas toujours le cas sur la côte Est.

Mme Karen Ludwig: Excellent. Qu'en est-il du camionnage?

M. Andrew Dixon: En ce qui concerne le secteur du camionnage, le Nouveau-Brunswick compte d'importants transporteurs ainsi que des transporteurs de taille plus modeste. C'est ici que sont établies les sociétés Day & Ross, Midland et Sunbury. Nous avons d'autres petits transporteurs, comme Blacks Transfer, qui ont d'importantes activités au Nouveau-Brunswick, vers le port. Bien que cette industrie soit touchée par une pénurie d'opérateurs et de chauffeurs

qualifiés, cette situation n'a jamais nui à nos activités d'importation et d'exportation.

Mme Karen Ludwig: Très bien. J'ajouterais à cela, sur le plan des occasions, que la fermeture de la mine Piccadilly a malheureusement eu un impact important dans la région. Pourquoi la potasse de la Saskatchewan est-elle maintenant expédiée jusqu'à Saint John pour ensuite être exportée? Cela représentait manifestement une occasion.

M. Andrew Dixon: C'est une excellente question. Les gens ont souvent tendance à penser que la Saskatchewan est sur la côte Ouest, et que c'est de là que sont expédiées les marchandises. En fait, la distance jusqu'aux ports canadiens ou américains de la côte Ouest est tout de même importante. Pour ce qui est du transport vers la côte Est, le CN a mis en place un programme permettant l'envoi de trains plus longs. Cela permet des économies d'échelles qui ont été très avantageuses pour Canpotex, l'expéditeur dont il est question ici. Cela a donné d'excellents résultats, en particulier parce que beaucoup de destinations sont situées sur la côte est, en Amérique du Sud, plus précisément en Amérique latine, soit en Amérique centrale ou en Amérique du Sud. Si vous exportez au Brésil, il faut à la fois tenir compte du point d'origine, de la destination et du volume. Le port de Saint John a des infrastructures et un terminal adéquats. Les affaires vont très bien.

Comme je l'ai mentionné, 2017 a été la meilleure année pour les exportations de potasse. Cela fonctionne plutôt bien, manifestement.

Mme Karen Ludwig: Très bien, merci.

En mars, je présenterai à la Chambre une motion d'initiative parlementaire sur la protection des baleines en voie de disparition. Andrew, je me demande si vous pourriez parler de la modification des routes de navigation ou des limites de vitesse des navires, pour les porte-conteneurs et les navires de croisière sur la côte Est, essentiellement afin d'éviter les collisions entre les navires et les baleines noires de l'Atlantique Nord.

M. Andrew Dixon: Je dirai d'abord que notre vice-président aux opérations et directeur de port, le capitaine Chris Hall, serait le mieux placé pour répondre à cette question. Cela dit, bien que cet enjeu ait fait les manchettes récemment en raison des malheureux incidents qui ont causé la mort de baleines noires, il faut savoir qu'il s'agit d'un enjeu majeur dans la baie de Fundy depuis deux ou trois décennies, sinon plus. Je peux surtout parler de cela. Les voies de navigation et les limites de vitesse ont été modifiées; on fait donc tout ce qui est possible pour protéger la population de baleines de la baie de Fundy.

Je sais que d'autres mesures ont maintenant été prises pour régler le problème dans le Saint-Laurent. Je ne sais pas précisément ce qu'il en est actuellement, alors je préfère m'abstenir de commenter.

Mme Karen Ludwig: Merci.

Le président: Nous passons maintenant au NPD. Madame Ramsey, la parole est à vous, pour cinq minutes.

● (0920)

Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD): Je remercie nos témoins d'aujourd'hui.

Je dirais que je crois que nous avons, au Canada, les meilleurs travailleurs et qu'avec des règles de jeu équitables par rapport aux travailleurs des autres pays, nous avons sans contredit la capacité de rivaliser et d'exceller. Toutefois, je crois qu'il nous incombe de ne pas fermer les yeux sur les conditions de travail et la situation des droits de la personne pour les travailleurs des pays avec lesquels nous avons des relations commerciales.

Je tiens en particulier à traiter d'une réponse du Congrès du travail du Canada à un rapport, publié le jeudi 2 février 2017, qui porte sur les droits des Colombiens à participer à des négociations collectives pour la création d'un syndicat et sur la situation réelle des gens qui militent en ce sens. Le rapport fait état d'un sentiment antisyndical, d'intimidation et de menaces à l'égard des Colombiens qui tentent de créer un syndicat et qui revendiquent la liberté d'association afin d'améliorer leurs conditions de travail. On souligne les plaintes de longue date concernant le recours à la violence et à l'intimidation pour limiter la liberté d'association des travailleurs et leur droit de participer à des négociations collectives.

Pourriez-vous parler de votre réponse au rapport ainsi que de la situation actuelle des travailleurs en Colombie?

M. Hassan Yussuff: Comme vous le savez, la Colombie a probablement été l'un des pays les plus hostiles au monde pour les syndicalistes; plus de syndicalistes y ont été assassinés que n'importe où ailleurs. Je ne suis pas le seul à l'affirmer; c'est dans un rapport de l'OIT. Cet organisme a d'ailleurs mis en place un processus de reddition de comptes avec la Colombie pour essayer de réduire la violence et, plus important encore, pour changer la situation. Depuis la signature de l'accord de libre-échange avec la Colombie, nous avons l'occasion de porter plainte auprès du gouvernement du Canada concernant les actions du gouvernement colombien et son incapacité à modifier ses lois pour se conformer à l'accord commercial. Les plaintes que nous avons déposées auprès du gouvernement du Canada étaient fondées. Il y a actuellement un processus par lequel le gouvernement du Canada — la ministre du Travail — interviendra près de la Colombie pour... Le pays devra abroger certaines lois pour éviter de violer les termes de l'accord de libre-échange et, plus important encore, pour prendre des mesures positives.

Un autre développement positif, à mon avis, est le suivant: la Colombie a conclu pour la première fois un important accord de paix avec la guérilla pour mettre fin à la guerre qui fait rage depuis des décennies. Nous espérons que cela permettra d'atténuer de façon importante le climat de violence dans lequel évoluent les syndicats dans ce pays. L'avenir le dira, mais je suis convaincu que l'accord de paix contribuera considérablement à améliorer les choses. Nous espérons que la ministre se rendra en Colombie pour rencontrer son homologue. Je sais que nos fonctionnaires travaillent avec acharnement depuis la présentation de leur rapport et de leurs conclusions. Maintenant, nous espérons que le gouvernement colombien prendra des mesures concrètes, car sinon, cela irait totalement à l'encontre des dispositions de l'accord commercial que nous avons signé avec la Colombie.

Mme Tracey Ramsey: Quant aux autres pays de l'Alliance du Pacifique, on pense bien sûr au Mexique. On parle beaucoup des droits des travailleurs mexicains. Évidemment, il y a eu le malheureux incident de la semaine dernière, lorsqu'un travailleur a été assassiné à l'extérieur d'une mine. Je pense aussi au Pérou et au Chili.

Pourriez-vous parler des autres pays de l'Alliance du Pacifique, de la possibilité qu'ont les travailleurs de s'organiser et de mener des négociations collectives, ainsi que des droits des travailleurs en général?

M. Hassan Yussuff: L'un de nos défis persistants dans la renégociation de l'ALENA — outre les États-Unis, malgré la rhétorique — est le fait que nous avons probablement proposé le meilleur chapitre sur le travail. On y précise, si l'enjeu est véritablement d'améliorer les conditions, les pouvoirs pour y

parvenir. Soulignons que ni les Américains ni les Mexicains n'ont accepté la nouvelle disposition proposée par le Canada dans le cadre de la renégociation. Je peux affirmer, sans hésiter, que le gouvernement a fait preuve de persévérance et d'insistance auprès de ces pays en indiquant qu'ils avaient longuement discuté de la façon de faire les choses. Lorsque nous avons signé l'ALENA, le Mexique avait de meilleures lois que le Canada. Malheureusement, il n'a pas appliqué ces lois...

Mme Tracey Ramsey: En effet.

M. Hassan Yussuff: ... et il ne les applique toujours pas. Je pense que la frustration croissante que l'on a observée au cours des quelque 20 dernières années de l'ALENA témoigne de sa faiblesse inhérente.

Le Pérou, bien sûr, et le Chili... Nous avons un accord de longue date avec le Chili. Tout récemment, le gouvernement chilien a fait des efforts remarquables pour revoir ses lois du travail. Je pense que c'est un pas dans la bonne direction. Quant à savoir si ce sera durable ou s'il s'agit d'un simple changement... Évidemment, comme un nouveau gouvernement vient tout juste d'être élu, cela reste à voir...

Mme Tracey Ramsey: Je suis désolée de vous interrompre, mais savez-vous si les dispositions sur le travail proposées dans le cadre de l'ALENA ont aussi été proposées dans l'accord avec l'Alliance du Pacifique?

• (0925)

M. Hassan Yussuff: Je n'en suis pas certain, mais nous nous informerons évidemment auprès du ministère pour savoir si cela a été proposé ou non.

Mme Tracey Ramsey: Merci.

Le président: Nous revenons aux libéraux.

Monsieur Dhaliwal, la parole est à vous.

M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.): Bienvenue au Comité.

Monsieur Dixon, y a-t-il des enjeux de sécurité dans vos activités d'importation et d'exportation avec les pays de l'Alliance du Pacifique?

M. Andrew Dixon: Nous avons des relations très solides avec l'ASFC, l'Agence des services frontaliers du Canada, ici à Saint John. Nous collaborons à diverses initiatives. Au port, les agents ont presque le rôle d'un employé ou d'un opérateur. Ils utilisent de l'équipement de détection très perfectionné, tant du côté des exportations que des importations, mais par rapport au pays d'Amérique du Sud et d'Amérique centrale, l'accent est mis sur les importations.

Ils ont la capacité d'accroître l'analyse et la vérification en fonction du volume de conteneurs et de la croissance des activités. Donc, nous collaborons très étroitement avec eux. Fait intéressant, nous devons tenir une réunion la semaine prochaine avec plusieurs représentants de l'ASFC pour traiter de cet aspect précis. Il sera question des exigences, des infrastructures requises et de la façon d'intégrer l'ASFC dans les efforts de modernisation et de croissance pour veiller à sa préparation. Je n'ai aucune inquiétude quant au processus et au programme actuel à cet égard.

M. Sukh Dhaliwal: Merci.

Hassan, c'est toujours un plaisir de vous revoir. Merci de l'excellent travail que vous faites pour protéger les droits des travailleurs.

Vous avez mentionné la Colombie et l'accord de libre-échange. Je siégeais au Comité à l'époque où il a été conclu. J'ai eu l'occasion de me rendre en Colombie et de constater la situation sur le terrain et de voir les mesures que prenait l'ONU pour aider les personnes déplacées. Diriez-vous que les choses se sont améliorées depuis la signature de l'accord?

M. Hassan Yussuff: Je pense que nous avons pour la première fois des normes à respecter, tout comme la Colombie, d'ailleurs. En ce qui concerne la plainte que nous avons présentée, je pense que le gouvernement canadien a constaté que la Colombie n'avait pas respecté ses engagements aux termes de l'accord de libre-échange en vigueur. Des représentants canadiens se rendront sur place, car la Colombie a adopté certaines lois. Ces lois devront être abrogées parce qu'elles vont totalement à l'encontre des dispositions de l'Accord de libre-échange Canada-Colombie.

Un des très bons côtés du processus était la très grande transparence des responsables canadiens qui y ont participé. Ils ont eu l'occasion de se rendre en Colombie pour rencontrer les plaignants et ils ont tenté de mener une enquête exhaustive. Ils ont ensuite préparé un rapport dont nous sommes très fiers. Les Américains ont fait exactement la même chose, mais avec un résultat complètement différent. Nous sommes optimistes.

La ministre du Travail, Patty Hajdu, se rendra en Colombie pour rappeler que le pays doit respecter ces recommandations. Sinon, il ne respecterait pas les termes de l'accord de libre-échange.

M. Sukh Dhaliwal: Selon vous, est-il préférable d'avoir un accord, ou non?

M. Hassan Yussuff: L'accord nous permet d'exiger que l'autre pays respecte certaines normes, et l'inverse est aussi vrai. Cela n'est pas un sens unique; cela vaut dans les deux sens. En cas de non-conformité, nous devrions être tenus responsables.

En ce qui concerne cet accord, la question a été soulevée plus tôt par rapport au chapitre sur le travail proposé dans les négociations de l'ALENA. Je pense que beaucoup de ceux qui ont eu l'occasion de le lire, nous compris, diraient qu'il s'agit probablement du meilleur chapitre en son genre jamais proposé, et ce, pour quelque accord commercial que ce soit.

Pour répondre à la question de Tracey, nous savons que le ministère proposera ce chapitre dans le cadre des négociations entourant l'accord de libre-échange Canada-Alliance du Pacifique.

M. Sukh Dhaliwal: Nous voyons comment le libre-échange favorise la croissance des petites entreprises, ce qui est avantageux pour les travailleurs et pour la classe moyenne. Diriez-vous que le libre-échange aide les petites entreprises et les Canadiens de la classe moyenne?

M. Hassan Yussuff: Allez-y, Angella.

Mme Angella MacEwen (économiste principale, Congrès du travail du Canada): Jamais une plainte relative au travail déposée aux termes d'un accord de libre-échange n'a eu pour effet d'obliger l'autre pays à prendre quelque mesure que ce soit. Il n'est jamais arrivé que le chapitre sur le travail d'un accord de libre-échange entraîne des changements concrets pour les travailleurs de l'autre pays. Nous avons d'autres mécanismes — par l'intermédiaire de l'OIT, par exemple — pour faire des choses comparables à ce que nous faisons actuellement en Colombie, avec les mêmes résultats que cet accord de libre-échange, mais l'ALE a permis à des entreprises canadiennes d'exploiter les travailleurs de l'endroit. Des plaintes ont été déposées contre des entreprises canadiennes.

Le médiateur qui a été annoncé joue un rôle utile à cet égard, un rôle bien plus utile, peut-être, que l'actuel chapitre sur le travail inclus dans l'Accord de libre-échange Canada-Colombie. Souvent, les petites entreprises n'ont pas la possibilité de bien comprendre les accords de libre-échange ou les mécanismes d'application qu'ils comportent, ce qui est habituellement à l'avantage des grandes entreprises qui ont des avocats pour se défendre en cas de plaintes au titre du RDIE. On dit souvent que ce ne sont pas les petites entreprises qui tirent avantage des accords de libre-échange.

• (0930)

Le président: Votre temps est écoulé. Nous entreprenons la deuxième heure. Nous pourrions avoir le temps pour entendre deux autres députés.

Madame Lapointe.

[Français]

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

Je souhaite la bienvenue aux témoins.

C'est un grand plaisir de vous recevoir. Vos témoignages sont très intéressants.

Monsieur Dixon, comme nous l'avons dit un peu plus tôt, nous sommes déjà allés au port de Saint John, en septembre 2017. C'était très intéressant.

Vous avez dit que la potasse provenait principalement de la Saskatchewan. Y a-t-il d'autres produits ou marchandises qui pourraient être transportés pour améliorer la capacité du port de Saint John?

[Traduction]

M. Andrew Dixon: Oui. Parallèlement à la croissance et à la modernisation de nos terminaux du côté ouest, nous adoptons une approche ciblée à l'égard de certains groupes de produits qui sont exportés à partir du centre du Canada ou qui y sont acheminés en provenance des pays d'Amérique latine.

Nous nous sommes toujours intéressés aux produits forestiers, mais il y a tellement d'autres produits — produits de consommation, contreplaqués, placages, feuillus — que nous ciblons actuellement. Lorsque je serai au Brésil, au Chili et au Mexique, pendant les deux dernières semaines de février, nous discuterons avec les transitaires et les ambassades, ainsi qu'avec les bureaux des deux principales lignes de transport par conteneur, pour découvrir les possibilités qui s'offrent à nous et pour élaborer un plan de développement des affaires pour les deux ou trois prochaines années en misant sur notre excellente liaison vers ces marchés.

Mme Linda Lapointe: Très bien.

M. Andrew Dixon: Donc oui, nous entrevoyons de multiples possibilités.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Je vous remercie.

Vous avez parlé tantôt de la modernisation des infrastructures, et vous venez d'y faire encore allusion. Vous avez aussi parlé du transport par chemin de fer et par camion.

Quel pourcentage des marchandises que vous exportez dans le Maine proviennent du centre du Canada et du Québec? J'aimerais aussi savoir quels pourcentages des marchandises sont transportés par camion et par train.

J'ai encore une autre sous-question: la capacité des chemins de fer est-elle bonne?

[Traduction]

M. Andrew Dixon: En ce qui a trait au pourcentage des marchandises que nous exportons, je dirais d'emblée qu'il y a trois régions. Il y a tout d'abord les États-Unis, c'est-à-dire le Maine et la Nouvelle-Angleterre. Ensuite, il y a notre région: le Nouveau-Brunswick, la Nouvelle-Écosse et l'Île-du-Prince-Édouard. En troisième lieu, il y a le Canada central.

Étant donné que nous avons d'autres secteurs qui englobent différentes régions, une grande partie du secteur du transport par conteneur repose sur les cargaisons régionales destinées à l'exportation. Nous ne faisons que découvrir les possibilités avec les nouvelles sociétés qui souhaitent importer, mais pour avoir ce modèle d'affaires et pour que ces lignes de transport par conteneur fassent escale... il est très important d'entretenir des liens avec le Québec, l'Ontario et d'autres.

Chaque semaine, nous avons des envois qui sont exportés du centre du Canada et qui y sont importés. Vous avez mentionné le Maine. C'est une entreprise en développement. Nous faisons des affaires importantes grâce aux produits forestiers exportés à partir du Maine qui transitaient par le port de Saint John, mais nous avons assisté à de nombreuses fermetures d'usines dans le secteur des produits forestiers et des pâtes et papiers. Il y a beaucoup moins de produits qui sont expédiés à l'étranger, mais il existe de bons débouchés dans le centre du Maine et juste de l'autre côté de la frontière, à Woodland, toujours dans le Maine, pour les exportations qui transitent par le port. Nous y travaillons actuellement, puisqu'il y a un certain potentiel, mais tout laisse supposer des perspectives de croissance.

• (0935)

[Français]

Mme Linda Lapointe: Merci beaucoup.

[Traduction]

M. Andrew Dixon: Et quelle était la deuxième partie?

[Français]

Mme Linda Lapointe: Merci, monsieur Dixon.

J'aimerais maintenant poser une question aux représentants du Congrès du travail du Canada.

Nous ne vous avons pas entendu parler des travailleurs étrangers temporaires. Dans ma circonscription et dans les environs, il y a beaucoup de produits maraîchers. Vous avez beaucoup parlé des droits des travailleurs, mais pourriez-vous me dire de quelle façon nous pourrions améliorer la situation des travailleurs temporaires étrangers? Quelles seraient les possibilités? Plusieurs d'entre eux viennent du Chili et du Pérou.

[Traduction]

M. Hassan Yussuff: Depuis la création du programme, on a rapporté de nombreux cas d'abus, et nous n'avons jamais cessé de le répéter. Bien entendu, le gouvernement a pris des mesures, mais encore une fois, nous pensons que nous devons en faire davantage. À mon avis, le processus pour devenir un résident permanent ou un citoyen canadien est l'un des progrès les plus positifs. Nous pensons toutefois que d'autres aspects du programme continuent d'être problématiques.

Comme vous le savez, le gouvernement fédéral a autorisé les travailleurs étrangers temporaires à entrer au pays, mais bien sûr, lorsque ces travailleurs arrivent au Canada, ils relèvent de la compétence provinciale. Les provinces sont donc tenues d'appliquer leurs lois du travail, leurs lois sur les normes d'emploi, leurs lois sur

le logement, etc. Lorsqu'il n'y a pas d'inspection des lieux de travail, il y a systématiquement des abus, dont certains ont été signalés récemment. Lorsque l'histoire a été révélée, les travailleurs qui étaient venus aider à la construction d'un temple étaient absolument horrifiés par la situation. Plus récemment, on a rapporté que certains travailleurs d'un restaurant Burger King ne faisaient pas que travailler dans l'établissement; ils y étaient également logés. Il y a eu énormément de cas d'abus.

Je pense que le gouvernement doit prendre des mesures beaucoup plus agressives à ce chapitre. Il devrait mettre fin au programme pilote des travailleurs peu spécialisés. On n'a jamais vraiment démontré le bien-fondé de ce programme. Il ne faisait pas partie du programme au départ. Lorsqu'il y a des difficultés dans certains secteurs ... Nous avons établi un processus en vue de recruter des travailleurs ... Plus important encore, si nous devons aller chercher des travailleurs à l'étranger pour occuper ces emplois, nous devrions au moins leur permettre de rester et de devenir éventuellement des résidents permanents et des citoyens canadiens.

Le président: Je suis désolé, mais vous avez largement dépassé le temps qui vous était alloué. Je vous ai laissé continuer un bon moment. C'était une question importante, mais il aurait sans doute fallu la poser en premier.

[Français]

Mme Linda Lapointe: C'était très intéressant.

[Traduction]

Le président: Il nous reste du temps pour un autre intervenant.

Monsieur Dreeschen, la parole est à vous.

M. Earl Dreeschen (Red Deer—Mountain View, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie nos témoins d'être ici aujourd'hui.

Il y a quelques années, M. Hoback et moi-même, dans le cadre des activités de ParlAmericas, avons eu l'occasion de nous rendre en Colombie. Nous nous trouvions là lorsque les négociations se déroulaient à La Havane entre les FARC et le gouvernement. Nous discutons avec les différents groupes qui se rendaient aux réunions, comme les syndicalistes, les proches des gens qui avaient été enlevés et assassinés, etc. On y tenait des discussions très approfondies. Pour cette raison, et grâce à notre Accord de libre-échange Canada-Colombie, qui comporte un volet sur les droits de la personne, je pense que nous jouissons d'une très bonne réputation dans ce pays. Ils reconnaissent que nous avons été un excellent partenaire pour eux et avec eux. Bien sûr, les échanges commerciaux que nous avons eus avec la Colombie au fil des ans les ont aidés tout comme ils nous ont aidés.

Le Canada importe surtout du charbon de la Colombie — ce qui est un peu ironique — et des produits pétroliers. Les produits pétroliers se vendent au prix mondial. Nous continuons de vendre les nôtres, parce que la majorité de nos produits pétroliers sont enclavés et vendus au rabais, ce qui fait beaucoup de tort à tous les Canadiens.

L'une des questions que j'aimerais poser à M. Dixon est la suivante: combien de wagons de pétrole pouvez-vous prendre par jour en provenance de la Saskatchewan et de l'Alberta par l'entremise de vos installations?

M. Andrew Dixon: Pour ce qui est de la capacité des wagons transportant du pétrole, nous en avons reçu énormément — il y a peut-être un an ou deux —, et ils étaient déchargés dans les installations privées d'Irving Oil. Je sais qu'on a accru la capacité pendant cette période, car il y avait beaucoup plus de transport par rail que par navire. J'hésite à parler de quantités précises. Je sais que c'est le groupe Irving, et s'ils considèrent cela comme une bonne source de matières premières, ils ont le territoire pour prendre de l'expansion. Ils ont démontré qu'ils pourraient prévoir les voies ferroviaires en conséquence.

Grâce à son excellent système, le CN livre principalement ses wagons à son lieu de correspondance situé à Moncton. Je dirais que la capacité n'est pas limitée, pourvu que le délai soit suffisamment long et que l'infrastructure puisse être mise en place. À l'heure actuelle, il existe une surcapacité relativement aux wagons, alors je considère qu'il sera beaucoup plus facile de faire face à une augmentation du transport par voie terrestre, plutôt que par voie maritime.

● (0940)

M. Earl Dreeshen: Compte tenu de la situation et du fait que nous avons des superpétroliers qui arrivent d'autres régions du monde, quelles sont les procédures de sécurité à adopter? Sont-elles différentes des procédures de sécurité qui auraient été utilisées sur la côte Ouest pour les pétroliers de la même envergure?

M. Andrew Dixon: Je ne peux pas parler de la différence du point de vue de la sécurité entre la côte Est et la côte Ouest. Je ne crois pas qu'il y ait un écart considérable. Évidemment, nous faisons partie de l'Association des administrations portuaires canadiennes et nous appliquons les mêmes règles que les 18 autres ports canadiens en vertu de la Loi maritime du Canada.

Je dirais que les règles de sécurité sont plutôt incohérentes. Pour ce qui est de la sécurité à Saint John, je sais que mon collègue et directeur de port, le capitaine Chris Hall, pourrait vous donner plus de précisions, mais sachez que nous travaillons très étroitement avec Irving Oil et les pétroliers chargés de pétrole brut. Nous sommes au courant des activités quotidiennes. Nous surveillons de très près la bouée monobuoy qui est utilisée pour le déchargement des pétroliers, et la communication est très importante, étant donné les risques que cela comporte. Évidemment, l'impact pourrait être énorme.

Grâce à notre système, la moindre fuite est détectée immédiatement. On isole la fuite, on interrompt toute activité, puis le problème est réglé. Nous avons un très bon système de sécurité dans le port et dans la baie de Fundy, en ce qui concerne les chargements de produits pétroliers. Nous le faisons depuis très longtemps.

M. Earl Dreeshen: Merci beaucoup.

Le président: C'est ce qui met fin à la première partie de la séance.

Encore une fois, je remercie les témoins de leur présence.

Je suis désolé pour les difficultés techniques. Au moins, nous avons pu avoir de bonnes discussions une fois les problèmes réglés.

Si vous souhaitez obtenir une copie de notre rapport, sachez qu'il sera publié au cours des prochains mois.

Nous allons suspendre la séance pour quelques minutes.

● (0940)

_____ (Pause) _____

● (0945)

Le président: Bonjour à tous.

Nous allons amorcer la deuxième portion de la réunion d'aujourd'hui. Nous poursuivons notre étude sur un accord potentiel entre le Canada et l'Alliance du Pacifique.

Je souhaite la bienvenue à tous les témoins. Merci d'être venus.

Si certains d'entre vous comparaissent pour la première fois, veuillez limiter autant que possible votre exposé à cinq minutes afin de laisser suffisamment de temps pour des échanges avec les députés. Nous disposons d'une heure au total, alors nous allons commencer sans plus tarder.

Commençons par la Chambre de commerce du Canada, représentée par Mme Vega.

Je vous remercie de votre présence. La parole est à vous.

● (0950)

Mme Adriana Vega (directrice principale, Politique internationale, Chambre de commerce du Canada): Bonjour.

Je remercie le Comité d'avoir entrepris cette étude et d'avoir invité la Chambre de commerce du Canada à donner son point de vue sur un accord potentiel entre le Canada et l'Alliance du Pacifique.

La Chambre de commerce du Canada appuie les accords commerciaux préférentiels puisqu'ils permettent d'accroître les exportations canadiennes et de réduire les obstacles au commerce. En tant que pays commerçant, nous savons que ce sont des outils importants pour soutenir la concurrence à l'échelle mondiale et pour favoriser la croissance de notre économie.

Au sujet de l'Alliance du Pacifique — et je vais m'efforcer d'être brève —, la chambre soutient le gouvernement dans ses efforts visant à devenir membre associé de l'Alliance du Pacifique pour quatre principales raisons que je vais décrire.

Premièrement, un accord de libre-échange avec l'Alliance du Pacifique permettrait d'améliorer ou de moderniser, en quelque sorte, les accords bilatéraux que nous avons conclus avec chacun des quatre membres de l'Alliance. Cela peut sembler futile, mais en fait, c'est très pertinent, étant donné le niveau d'intégration et de coordination que préconisent les membres de l'Alliance du Pacifique, particulièrement dans les domaines des normes réglementaires, par exemple, ou de la facilitation des échanges. Nous savons pertinemment que les conditions d'un accord avec l'Alliance du Pacifique seraient nettement supérieures à ce que nous avons maintenant. Nous considérons que les accords bilatéraux actuels sont un bon point de départ pour un éventuel accord de libre-échange.

Deuxièmement, le Canada pourrait bénéficier de l'avantage du précurseur. Le Canada est un membre observateur de l'Alliance du Pacifique depuis 2012, ce qui nous donne une certaine longueur d'avance. Cependant, il faut agir avant qu'il ne soit trop tard. L'an dernier, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et Singapour ont également été invités à devenir membres associés de l'Alliance du Pacifique. Nous savons qu'il y a environ 50 pays qui sont actuellement observateurs de l'Alliance du Pacifique. Pour l'instant, le Canada est le seul pays du G7 à avoir été invité à adhérer à l'Alliance, et le seul de notre hémisphère. Cela nous procure un véritable avantage, et nous avons ici l'occasion de jouer un rôle important, voire un rôle de chef de file, dans les relations commerciales des Amériques.

La troisième raison est stratégique. Le Canada occupe actuellement une position enviable, en ce sens que nous avons l'AECG et le PTPGP. Nous observons à l'échelle mondiale une sorte de course à la modernisation des règles du commerce. Ce qui est intéressant, c'est que l'accord de l'Alliance du Pacifique est déjà un accord moderne, avant-gardiste et ambitieux, lorsqu'on parle du commerce numérique, par exemple, ou de nouveaux secteurs tels que les technologies financières. Cette association serait très profitable pour le Canada. La concurrence devient de plus en plus féroce. Nous constatons que le Japon se dépêche de conclure un accord avec l'UE, et l'UE elle-même modernise et conclut un certain nombre d'accords, alors il est important de garder cela à l'esprit. Par conséquent, un meilleur accès et des règles commerciales modernes profiteraient aux entreprises qui mènent déjà des activités dans la région. Par ailleurs, en étant membre associé de l'Alliance du Pacifique, le Canada aurait également son mot à dire sur l'adhésion des futurs membres, ce qui lui procurerait un avantage important.

La quatrième raison — qui devrait sans doute être la plus évidente —, est le fait que l'Alliance du Pacifique est un marché très attrayant. S'il formait une entité unique, les quatre pays de l'Alliance du Pacifique représenteraient la neuvième économie mondiale. C'est une région en pleine croissance qui abrite une population jeune et nombreuse et qui prend des mesures de réforme économique importantes. En fait, deux des pays sont également membres de l'OCDE.

En réalité, il n'y a pas de raison de ne pas aller de l'avant avec cet accord. Le problème, c'est que nous ne lui avons pas accordé suffisamment d'attention, étant donné que nous étions préoccupés par d'autres accords, mais sachez que c'est une région très attrayante.

Certains pourraient dire qu'à l'exception du Mexique, les pays de l'Alliance du Pacifique ne représentent pas une grande part de nos marchés d'exportation; ils ne font pas partie des cinq principaux pays où nous exportons. Toutefois, cela ne signifie pas qu'ils n'achètent pas d'ailleurs, et c'est pourquoi il serait utile d'améliorer l'accès. Encore une fois, il s'agit d'une belle occasion dont nous devons tirer parti afin d'augmenter notre part du marché.

●(0955)

Évidemment, les négociations commerciales sont complexes, alors nous avons beaucoup de pain sur la planche. On n'en est qu'au stade préliminaire; n'empêche que beaucoup de travail a été accompli jusqu'à maintenant. Nous allons continuer de suivre l'évolution des négociations. Nous recommandons souvent au gouvernement de saisir les occasions dont il est facile de tirer parti, et c'en est une. L'Alliance du Pacifique est un accord moderne qui repose sur des bases solides. Il nous offre de nouveaux débouchés très attrayants, moyennant des coûts relativement modestes, et il nous permettra de diversifier nos échanges commerciaux.

En terminant, sachez que dans l'ensemble, la Chambre de commerce appuie cette initiative.

Le président: Je vous remercie pour tout le travail que vous faites, non seulement au pays, mais aussi à l'échelle internationale. Je vous remercie également d'avoir contribué à notre étude sur l'ALENA. C'est en partie grâce à vous si nous avons pu organiser une réunion à Washington avec la Chambre de commerce, alors je vous en remercie. Tout cela s'est très bien déroulé et nous avons tenu de bonnes discussions. Je vous remercie encore de votre exposé.

Je vais maintenant céder la parole aux représentants du Conseil canadien du porc, MM. Roy et Stordy.

Je vous remercie de votre présence. La parole est à vous.

[Français]

M. René Roy (vice-président, Conseil canadien du porc): Je vous remercie, monsieur le président.

Bonjour à tous.

J'aimerais vous remercier de me donner l'occasion de prendre la parole devant le Comité permanent du commerce international afin d'exprimer le point de vue des éleveurs de porc du Canada sur la question d'un accord commercial possible entre le Canada et l'Alliance du Pacifique.

Je suis moi-même producteur de porc à Saint-Jules, au Québec. Aujourd'hui, je m'adresse à vous en ma qualité de membre du conseil d'administration et de deuxième vice-président du Conseil canadien du porc, le porte-parole national de plus de 700 éleveurs de porcs canadiens.

L'industrie de la viande demeure de loin la plus importante composante du secteur de la transformation des aliments au pays. Nos producteurs élèvent des animaux d'un océan à l'autre, mais c'est au Québec, en Ontario et au Manitoba que sont concentrées les plus grandes installations de production et de transformation du porc. Les ventes de porc canadien à la ferme ont totalisé, en 2016, à 4,1 milliards de dollars, et elles ont généré plus de 31 000 emplois dans les régions rurales du Canada. L'industrie porcine contribue, dans une large mesure, au PIB du Canada.

Du reste, la transformation des aliments crée davantage d'emplois que tout autre segment du secteur manufacturier canadien. Les abattoirs et les établissements de traitement de la viande procurent un salaire à quelque 65 000 travailleurs dans les villes et localités d'un bout à l'autre du pays, et ils sont souvent soit l'employeur principal, soit l'un des plus grands employeurs.

Les membres de ce comité savent sans aucun doute que les marchés d'exportation sont absolument essentiels pour assurer la prospérité actuelle et future du secteur canadien des viandes et du bétail. Les usines de transformation de la viande et les exportateurs de viande doivent trouver des débouchés sur les marchés étrangers pour plus de 70 % du porc canadien.

Par conséquent, il n'est pas surprenant que les éleveurs de porc appuient ardemment et inconditionnellement toutes les initiatives qui favorisent l'ouverture de nouveaux marchés d'exportation et l'accès accru aux marchés existants. Le Conseil canadien du porc et les éleveurs ont accueilli favorablement la nouvelle provenant du Japon, relativement à la conclusion des discussions sur l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste, soit le PTPGP.

Nous tenons donc à remercier le premier ministre, Justin Trudeau, le ministre du Commerce international, François Champagne, le ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, Lawrence MacAulay, la ministre des Affaires étrangères, Chrystia Freeland, l'équipe de négociation et tous les autres représentants canadiens, qui ont appuyé la demande voulant que cet accord de commerce soit conclu le plus rapidement possible et qui ont fait en sorte que le tout se réalise.

Les éleveurs se disent sûrs que le porc canadien bénéficiera bientôt d'un accès concurrentiel aux principaux marchés du Japon, ainsi qu'aux marchés émergents comme ceux de Singapour, du Vietnam et de Malaisie. La signature de cet accord, en mars, suivi de sa ratification peu de temps après, sera propice à de nouveaux investissements dans le secteur. Compte tenu de l'accès amélioré des principaux marchés, les éleveurs de porc canadiens peuvent continuer d'accomplir ce qu'ils font de mieux, en sachant que ce récent accord protège leur moyen de subsistance, tout comme celui de milliers d'autres Canadiens des collectivités rurales et urbaines oeuvrant au sein de l'industrie porcine.

Les éleveurs canadiens applaudissent en outre les efforts que déploie le gouvernement pour élargir les relations économiques avec l'Alliance du Pacifique par l'entremise d'un accord de libre-échange. La croissance des exportations canadiennes de porc est attribuable, dans une large mesure, aux accords de libre-échange conclus avec des partenaires stratégiques. Comme vous le savez, à l'heure actuelle, le Canada tire partie d'accords commerciaux bilatéraux signés avec chacun des membres de l'Alliance du Pacifique. L'Accord de libre-échange avec le Mexique, conclu dans le cadre de l'ALENA, est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1994, alors que l'Accord de libre-échange avec le Chili a été mis en place le 5 juillet 1997 et que ceux avec le Pérou et la Colombie ont pris effet, respectivement, le 1^{er} août 2009 et le 15 août 2011.

Nous sommes d'avis que l'accord qui pourrait intervenir entre le Canada et l'Alliance du Pacifique serait l'occasion d'améliorer les exportations vers plusieurs régions. Néanmoins, nous sommes conscients de l'importance de certaines questions. À cet égard, j'aimerais porter à votre attention quelques points clés avant de laisser la parole à mon collègue, M. Lavoie, qui donnera davantage d'explications.

• (1000)

[Traduction]

Le président: Je suis désolé, mais vous devrez conclure.

[Français]

M. René Roy: D'accord.

Il y a trois points à retenir. Premièrement, nous demandons que la méthode d'attribution de contingents tarifaires en Colombie pour les produits de porc canadiens soit simplifiée. Deuxièmement, nous aimerions que le gouvernement de la Colombie reconnaisse que les troupeaux canadiens de porcs sont exempts de trichine, afin d'autoriser les exportations de porc réfrigéré vers ce marché. Troisièmement, il faudrait que le contingent de produits de porc canadiens soit augmenté considérablement et que le taux de droits de douane soit réduit au Pérou.

Merci.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur. En tant qu'agriculteur, je sais que votre secteur a été durement touché au fil des ans, alors il est bon de voir à quel point il est florissant aujourd'hui. Merci beaucoup d'être venu aujourd'hui.

[Français]

M. René Roy: Je vous remercie.

[Traduction]

Le président: Nous allons maintenant enchaîner avec Canada Porc International.

Monsieur Lavoie, la parole est à vous.

M. Martin Lavoie (président-directeur général, Canada Porc International): Merci beaucoup de votre invitation.

Au nom de nos membres, je vous remercie de fournir l'occasion de présenter leur point de vue sur l'éventuel accord de libre-échange entre le Canada et l'Alliance du Pacifique.

Créé en 1991, Canada Porc International est une coentreprise du Conseil canadien du porc et du Conseil des viandes du Canada qui représente les établissements canadiens de conditionnement et de transformation des viandes et des sociétés commerciales canadiennes. Notre objectif est d'obtenir l'accès aux marchés étrangers et d'y promouvoir le porc canadien. Nous avons une activité commerciale et nous appuyons des entreprises présentes sur plus de 100 marchés.

Le secteur canadien du porc exporte annuellement pour plus de 4 milliards de dollars de produits, soit l'équivalent de 50 000 conteneurs de transport maritime. Nous sommes un puissant moteur de l'emploi, et tous ces conteneurs mobilisent des camions et des trains avant leur expédition à l'étranger. Nous sommes donc un important agent de transport dans le secteur de l'agrinégoce.

Le porc est le premier secteur de la viande au Canada. Nous dépendons à 70 % des exportations, et notre réussite est directement liée à la capacité du gouvernement de nous fournir de meilleures conditions d'accès aux marchés que celles dont jouissent nos concurrents, principalement des États-Unis et de l'Union européenne.

Comme le disait M. Roy, voilà pourquoi l'annonce de la conclusion du Partenariat transpacifique global et progressiste réjouit tellement notre secteur. Non seulement notre porc réfrigéré pourra-t-il profiter d'un meilleur accès au marché japonais où nous affrontons nos concurrents américains avec qui nous partageons 50 % du marché, mais nous pourrions en plus ne pas nous laisser distancer par les produits surgelés de l'Union européenne, qui se prépare actuellement à signer un accord de libre-échange. Même si nous ressentons encore les conséquences du retard que nous avons subi en Corée, du fait de son accord de libre-échange avec les États-Unis, l'annonce nous réjouit vraiment et elle aura un impact énorme sur notre industrie.

Allons dans les détails. Voyons nos quatre partenaires de l'Alliance du Pacifique. Le Mexique est notre quatrième marché, pour la valeur des échanges commerciaux, 200 millions de dollars, mais nous y sommes déjà bien présents grâce à l'ALENA et au Partenariat transpacifique. C'est un marché très important, mais nous n'y avons pas grand-chose de plus à gagner. Même chose au Chili, où l'accord de libre-échange est arrivé à maturité. Au fil des ans, les contingentements tarifaires et les tarifs ont fait place à un libre-échange, tout comme celui qui unit ce pays aux États-Unis, avec qui nous sommes à armes égales.

Je pense que les éventuels gains maximaux se trouvent en Colombie. À la faveur de son accord de libre-échange avec les États-Unis, la Colombie a reconnu que son partenaire produisait du porc exempt de la trichine, ce qui lui permet d'expédier du porc frais réfrigéré sur le lucratif marché colombien du détail.

De plus, les conditions ont maintenant tellement changé. Ce libre marché pour les États-Unis ne leur impose aucun contingent tarifaire ni tarif. En ce moment, au-dessus de 6 000 tonnes par année, un tarif de 41 % frappe le produit canadien, ce qui donne dès lors un coup d'arrêt à nos exportations. Il sera très avantageux pour nous de rattraper les États-Unis. Par exemple, nos exportations annuelles en Colombie sont d'environ 30 millions de dollars; celles des États-Unis, de 200 millions. Je ne crois pas que le marché puisse croître, parce que ce pays a déjà accès au marché américain. Mais nous pourrions augmenter nos parts de cet excellent marché, qui n'est pas un marché primaire, mais un excellent marché secondaire pour beaucoup de produits du porc.

L'important, dans le commerce du porc — je suis tout juste de retour à Canada Porc International après avoir passé six ans dans le commerce —, est d'accéder aux marchés les plus lucratifs pour chaque pièce de viande. Voilà l'enjeu. Si les Colombiens sont épris de certains morceaux, pour lesquels ils déboursent volontiers plus que les autres, voilà qui fait s'apprécier toutes les entreprises au Canada. Un aperçu global du marché ne suffit pas. Il faut chercher les occasions offertes par certains produits rémunérateurs.

• (1005)

Nous avons conclu un accord de libre-échange avec le Chili, mais, actuellement, au-dessus du contingent tarifaire fixé à 500 tonnes par année, nos exportations sont frappées d'un droit de 25 %. Sur les 50 000 conteneurs dont j'ai parlé, cela en représente 20. C'est minuscule. Sur ce petit marché, nous pouvons indéniablement brasser plus d'affaires.

Comme je l'ai dit, nos trois principaux gains à réaliser sont les suivants: en Colombie, accéder au marché des produits réfrigérés et bénéficier des mêmes tarifs que les États-Unis; au Pérou, relever le contingent tarifaire ou conclure un accord de libre-échange.

Bref, nous appuyons l'accord de libre-échange avec une alliance commerciale du Pacifique, parce que nous sommes convaincus que le gouvernement canadien possède les ressources pour répondre à tous les accords commerciaux en vigueur, partout, en même temps. Le Partenariat transpacifique, l'ALENA, la Chine, l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est et l'Alliance commerciale du Pacifique, voilà toutes nos priorités. Nous pouvons mesurer la valeur de cette entente pour l'industrie canadienne du porc par la rapidité avec laquelle nous pouvons conclure un accord. Nous obtiendrons le libre-échange avec la Colombie en 2023 et avec le Pérou en 2025. Si nous sommes dans une position qui nous oblige à attendre quatre ou cinq ans, ça dévalorise l'entente à nos yeux. Voilà les conditions. Nous avons des accords de libre-échange avec tous ces pays. Nous pourrions nous entendre rapidement. À mes yeux, c'est un facteur très important de réussite pour l'industrie du porc.

Merci.

Le président: Merci.

Avant de céder la parole aux membres, j'ai une question accessoire.

Nous faisons souvent grand cas des accords commerciaux importants. Si vous pouvez me donner un chiffre, est-ce que nous exportons beaucoup de porc canadien dans les Caraïbes?

M. Martin Lavoie: Oui, mais à l'échelle régionale. Par exemple, des marchés comme ceux des États-Unis et de la Chine équivalent à 300 000 tonnes. C'est énorme. Les autres se situent tous entre 2 000 et 12 000 tonnes par année, mais ils sont très importants: dans certains, nous expédions des produits de très grande valeur, parce que ces pays sont les seuls qui préfèrent certaines parties de l'animal.

C'est très important pour la valeur globale. Cuba est un marché très important. À la Barbade, nous faisons de bonnes affaires. En fait, je consultais les statistiques de nos échanges hier. Nous expédions 2 000 tonnes par année en République dominicaine, tandis que les États-Unis y en envoient 30 000. À mes yeux, la question mérite examen et la recherche de façons de mieux tirer notre épingle du jeu.

Bien sûr, quand nous prenons le tout dans son ensemble... Il y a en plus des débouchés pour les produits transformés et pour les hôtels — le secteur hôtelier est assez important —, et tous ces paramètres sont également importants pour moi.

• (1010)

Le président: Peut-être qu'un jour notre comité pourra étudier cette région et nous aurons votre concours.

Les conservateurs ouvrent le bal pendant cinq minutes.

Monsieur Carrie, vous avez la parole.

M. Colin Carrie (Oshawa, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président, et merci aux témoins d'être ici.

Quelle époque très intéressante, vu l'incertitude dans laquelle nous plonge l'ALENA.

J'ai vraiment aimé les conseils adressés à la Chambre sur la façon d'examiner ces accords, de moderniser chacun d'eux, sur l'avantage allant au premier arrivé sur le marché, sur les avantages stratégiques, et je me demandais si vous pouviez nous éclairer. Les États-Unis, par exemple, sont un marché important pour nous, mais ils deviennent aussi l'un de nos grands concurrents. C'est évident dans le secteur des ressources, le pétrole et le gaz, mais, bien sûr, notre communauté agricole est importante aussi. Les États-Unis viennent de réviser et de modifier toute leur fiscalité. Que diriez-vous de l'importance, pour nous, de conserver le même tempo que les États-Unis, dans notre concurrence, et de l'importance de conclure rapidement ces accords, pour conserver un avantage concurrentiel si, sur d'autres points, nous perdons du terrain? Quelle est l'importance d'agir maintenant, vu la nouvelle fiscalité des États-Unis?

Monsieur Lavoie, est-ce que cela causera tout de suite des difficultés à vos producteurs?

M. Martin Lavoie: Oui. C'est l'une d'elles, mais, visiblement, nous affrontons les États-Unis quotidiennement. Nous avons l'avantage, au Canada, d'un meilleur produit. J'y crois vraiment. On le voit au Japon, par le succès actuel de notre produit, seulement grâce à la reconnaissance de sa qualité par le consommateur japonais. Voilà pourquoi aussi je crois que le Partenariat transpacifique donnera des résultats époustouflants. Nous devons encore rivaliser en tout, parce, si le prix devient un facteur important, il risque de compromettre ce succès. La qualité est une chose, mais un prix lui est toujours attaché. Droits à payer, taxes, accords de libre-échange, aucun facteur n'est à négliger. C'est important. Notre devise, évidemment...

Je ne suis pas venu parler de la Corée, mais nous avons vu les répercussions d'un accord de libre-échange prématuré de trois ans. Le graphique comparant le comportement des échanges commerciaux des États-Unis et des nôtres, tout différents, est affolant. C'est directement lié au moment choisi pour conclure l'accord commercial. Je suis tout à fait d'accord: le choix du moment est tellement important pour ces accords.

M. Colin Carrie: Je vous en remercie, parce que nous vivons dans un monde différent.

Madame Vega, pourriez-vous aussi livrer votre opinion sur la question? Vous avez soulevé la dimension stratégique, l'avantage qui revient au premier arrivé. Pourriez-vous nous en dire un peu plus?

Mme Adriana Vega: Oui. Je suis sûrement d'accord avec M. Lavoie. Je pense que la concurrence avec les États-Unis est une constante pour le Canada. Effectivement, nous avons des relations commerciales; ils sont notre premier partenaire commercial, mais, également, comme vous l'avez dit, un concurrent qui nous talonne.

Les accords commerciaux sont seulement un morceau du puzzle à résoudre pour connaître le succès à l'étranger. Il y a aussi la fiscalité, le coût d'être en affaires, l'accès aux talents et l'ouverture des marchés. Tous ces facteurs agissent de concert et, malheureusement, il n'y a pas de solution facile. Il faut examiner chacun d'eux globalement et déterminer comment on peut en tirer le maximum dans les conditions locales où on se trouve pour améliorer sa position concurrentielle à l'étranger.

Je ne suis pas la spécialiste à l'interne. Je recommanderais de peut-être consulter le directeur chargé de la politique qui, à la Chambre, examine la fiscalité. Nous avons recommandé l'examen de notre pays et la comparaison de son pouvoir concurrentiel, ce qui comprend certainement la fiscalité ou une révision de notre fiscalité.

M. Colin Carrie: Monsieur Roy, vous avez mentionné trois éléments, parmi lesquels un produit sans trichine. Pourriez-vous parler des obstacles non tarifaires et de l'importance, pour les nouveaux accords commerciaux modernes, de s'y attaquer? Les autres joueurs semblent s'en servir. Le Canada s'engage dans ces accords, toujours avec une mentalité affichée de boy-scout. Nous agissons droitement, mais les autres en érigent quand même.

Pourriez-vous expliquer l'importance de moderniser la notion de barrière non tarifaire et l'importance de s'attaquer à ces barrières?

• (1015)

Le président: Rapidement, s'il vous plaît.

M. René Roy: Ces barrières, particulièrement aux États-Unis, posent des problèmes implicites, que les chiffres ne rendent pas si évidents, mais qui surgissent à la frontière. De vrais problèmes pour toute la production, pas seulement le maillon du producteur, mais aussi celui du transformateur. Le franchissement de la frontière en pose même sans barrières commerciales. Actuellement, il surgit des obstacles techniques au commerce qui font du tort à notre marché.

Le président: Merci.

Au tour, maintenant, des libéraux.

Monsieur Fonseca, heureux de vous revoir et de constater que vous allez mieux. L'un de nous semble toujours en convalescence.

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

Je tiens à souhaiter la bienvenue aux témoins et à les remercier. Merci pour la défense puissante de votre position et de vos membres, mais, encore plus, pour les connaissances et l'expérience dont vous nous faites profiter. Cela change beaucoup de choses.

C'est le point de départ de mes questions. Madame Vega, vous produisez beaucoup de rapports, d'analyses et de documents d'orientation. Comment consultez-vous vos membres pour connaître leur position, leurs craintes, les occasions qu'ils entrevoient sur une question comme l'accord de libre-échange avec l'Alliance du Pacifique?

Mme Adriana Vega: Question intéressante. J'essaierai d'être brève.

Comme vous le savez, nous sommes la première association de commerce en importance au Canada. Le processus n'est ni simple ni facile. Divers moyens permettent de définir nos positions de principe. Nous convoquons en assemblée générale annuelle les chambres de commerce de tout le pays, où elles viennent, très démocratiquement, formuler des recommandations sur nos positions de principe, qui franchissent plusieurs étapes de formulation d'observations. À la fin, la mise aux voix des orientations permet de retenir celles qui présideront à nos positions sur tels sujets pendant les trois années à venir.

L'une de nos positions officielles porte sur la diversification du commerce, catégorie dans laquelle se rangerait le sujet d'aujourd'hui, mais, manifestement, cela n'arrive pas au moment où nous l'attendons. Nos membres ont formé des comités d'analyse stratégique.

Par exemple, je fais partie de celui des affaires internationales, qui examine les accords commerciaux et les relations économiques bilatérales avec divers pays, par exemple la Chine, le Japon, les négociations avec l'Union européenne. Vos consultations sur l'Alliance du Pacifique seraient de son ressort. L'importance de ce comité nous amène donc à recruter ceux de nos membres qui nous semblent s'intéresser à la question ou être les mieux renseignés. Nous essayons de formuler des positions les plus générales possible pour rallier les points de vue, en dépit, parfois, des polarisations. En principe, nous cherchons à formuler des recommandations stratégiques les plus nuancées possible.

M. Peter Fonseca: Parmi les entreprises de toutes tailles, petites, moyennes et grandes, et tous les secteurs, en général, que vous représentez, lesquels ont dit entrevoir les plus grandes possibilités de profits grâce à l'accord de libre-échange avec l'Alliance du Pacifique?

Mme Adriana Vega: À l'heure actuelle, la production agroalimentaire, l'agriculture, comme vous pouvez le voir par les collègues qui m'accompagnent, et les services. C'est le groupe le plus nombreux à s'être déclaré en faveur de l'accord.

M. Peter Fonseca: Certains de vos membres ont-ils soulevé des craintes?

Mme Adriana Vega: Aucun. C'est étonnant. J'ai cherché. J'ai posé des questions. Étonnamment, il n'y avait pas d'opinion tranchée contre.

M. Peter Fonseca: Une question pour tout le monde.

Le Congrès du travail du Canada est venu témoigner. Il cherche à rendre très progressiste l'accord de libre-échange, en ouvrant des chapitres sur le travail, l'environnement, les Autochtones, etc. Des commentaires?

Comment réagissez-vous à ces chapitres? Croyez-vous qu'ils optimiseraient l'accord?

Mme Adriana Vega: Je peux me lancer la première.

D'une certaine façon, nous innovons. C'est inédit. Personne n'est encore membre associé de l'Alliance du Pacifique, ce qui fait que même sur ce point, on possède l'avantage stratégique de participer à la formulation des méthodes de travail. Les membres à part entière savent qu'ils se sont engagés, comme vous l'avez dit, à assortir leur accord de conditions très progressistes. Je signalerai à votre intention des programmes déjà en vigueur au Canada, comme NEXUS, ou le programme dit des voyageurs dignes de confiance, entre les États-Unis et le Mexique.

Certains peuvent se méprendre en croyant que cela signifie seulement qu'on ouvrira les vannes. Il y a des mécanismes. La politique canadienne en matière d'immigration est assez complète. Il faut suivre l'évolution des dossiers et évaluer les conditions. C'est indéniablement inscrit dans l'économie moderne, où se meuvent des industries comme celles des technologies financières ou du commerce numérique. On ne peut plus séparer le commerce de la recherche de façons pour faire circuler les données ou les personnes. Cette discussion en vaut la peine.

● (1020)

M. Peter Fonseca: Monsieur Roy, monsieur Lavoie, il y a donc cette question et celle de la main-d'oeuvre, car nous avons entendu parler des préoccupations et des problèmes liés aux pénuries de main-d'oeuvre dans votre secteur.

Le président: Je vous prie de répondre très brièvement.

M. René Roy: Bien sûr.

Notre secteur est progressiste, notamment en ce qui concerne la production porcine. Nous nous assurons d'être novateurs non seulement en ce qui concerne l'aspect économique, mais également sur le plan social et écologique. Nous serions ravis de voir ce type d'accord et ses dispositions progressistes. Il faut se souvenir que nous exportons 70 % de notre production. Il serait très important de créer d'autres débouchés, car cela nous permettrait d'avoir un marché plus stable.

M. Martin Lavoie: Je dirais oui, en principe, surtout lorsqu'on parle de main-d'oeuvre, qui est un facteur crucial pour assurer la croissance du secteur porcin canadien. La main-d'oeuvre constitue un problème pour les usines de transformation et les exploitations dont la production est exportée. C'est un facteur très important. J'ajouterais tout simplement que nous devons être sûrs, comme je l'ai dit plus tôt, d'y gagner un avantage, par opposition au statu quo.

Il faut s'assurer qu'en ajoutant des mesures progressistes, le temps de transformation n'en est pas trop alourdi.

Le président: Merci.

Passons maintenant à la représentante néo-démocrate. Madame Ramsey, à vous la parole.

Mme Tracey Ramsey: Je vous remercie tous de vos exposés. Monsieur Lavoie, je vous remercie particulièrement des informations que vous nous avez transmises aujourd'hui. Adriana, vous pouvez bien sûr vous exprimer, mais je ne sais pas si vous avez déjà fait ce type d'analyse.

Nous cherchons toujours à attirer des avantages pour le compte des Canadiens. Cela se traduit par des emplois dans nos collectivités, et j'aimerais savoir si vous avez effectué des analyses afin de déterminer le nombre d'emplois qui seraient créés si nous adhérons à cette alliance. Dans le secteur porcin, j'ai entendu dire qu'il y a une opposition entre la Colombie, d'une part, et le Mexique, le Chili et le Pérou, d'autre part. Avez-vous essayé de prévoir le nombre d'emplois qui seraient créés au Canada si cet accord était conclu et si les quotas étaient agrandis et les tarifs réduits?

M. Martin Lavoie: De notre côté, la réponse est non. Dans le cas du PTP, nous savons quels sont les contingents tarifaires pour le porc, ainsi que la valeur, la croissance et les investissements pour notre secteur. Certaines usines alimentent directement le marché japonais. L'ensemble de leur production est destiné au Japon, ce qui fait qu'il est facile de voir le lien avec les emplois.

Dans ce cas de figure, bien franchement, nous n'avons pas effectué d'analyse parce que ce sont des marchés qui font l'objet d'autres accords de libre-échange.

Mme Tracey Ramsey: Si, par exemple, un quota passe à 1 000 tonnes, combien d'emplois ici au Canada seront créés par les 1 000 tonnes supplémentaires exportées vers un autre marché? Avez-vous déjà effectué ce type d'analyse?

M. Martin Lavoie: Toute la chaîne de valeur en profitera. Il y aura plus de porcs qui seront élevés, et cela fait augmenter la valeur, ce qui encourage les investissements. Je n'ai cependant aucun chiffre à l'appui.

M. Gary Stordy (directeur, Affaires gouvernementales et corporatives, Conseil canadien du porc): J'allais dire qu'il ne s'agit pas toujours de créer des emplois. C'est également une question de garder les emplois existants et de permettre aux producteurs d'avoir la confiance nécessaire pour réinvestir dans leurs installations et adopter de nouvelles technologies afin de maintenir leur compétitivité, tout en s'adaptant aux besoins de la société dans ce domaine.

Mme Tracey Ramsey: Oui. Cependant, il y a malheureusement toujours un secteur qui perd des emplois à cause des accords commerciaux que nous avons signés, donc à mon avis, il s'agit de voir comment nous ferons augmenter le nombre de Canadiens qui travaillent. Je sais pertinemment que votre secteur est confronté à des défis dans ce domaine.

Je vais poser la même question à Mme Vega.

Mme Adriana Vega: Je n'ai malheureusement pas les statistiques avec moi. Nous n'avons pas effectué d'analyse aussi approfondie, mais il s'agit de créer les conditions propices afin de conserver ou augmenter le nombre d'emplois. Je me ferai un plaisir d'effectuer des recherches à ce sujet et de consulter nos membres pour ensuite revenir au Comité.

● (1025)

Mme Tracey Ramsey: Revenons aux obstacles non tarifaires, car à mon avis, ils risquent d'être pour vous un enjeu plus important que les tarifs et même les quotas. Il se peut que je fasse une supposition, mais je suis sûre que depuis que nous avons conclu des accords de libre-échange avec ces pays, nous réglons ces problèmes au fur et à mesure. Vu que la Colombie et le Pérou sont les marchés où vous voyez des ouvertures possibles, quels sont les obstacles non tarifaires et comment pensez-vous que l'accord pourrait nous permettre de les surmonter?

M. Martin Lavoie: Dans le cas du Pérou, on y exporte très peu, donc il n'y a pas de grands problèmes. Ce sont des volumes limités. Une partie de notre travail consiste à travailler avec nos membres et l'Agence canadienne d'inspection des aliments s'il y a un problème à la frontière, ce qui arrive rarement. C'est ce que nous faisons pour appuyer l'accès aux marchés. Ce n'est pas un volume de travail important. Il existe un problème d'accès systématique avec la Colombie du fait qu'elle ne reconnaît pas l'absence de trichinose dans notre cheptel. Elle reconnaît l'absence de cette maladie dans le cheptel américain, mais pas dans le nôtre. Nous pensons que son refus est sans fondement puisque le statut du cheptel américain est pareil à celui de notre cheptel. Nous travaillons avec Agriculture Canada et l'ACIA pour résoudre ces problèmes. La situation perdure depuis longtemps. Nous lui accordons une plus grande priorité, mais le cadre créé par un accord de libre-échange ne donne qu'une certaine marge de manoeuvre pour agir. On observe parfois des solutions qui sont trouvées au plus haut niveau, comme l'accès pour le porc réfrigéré en Chine en passant par les États-Unis. Dans ces cas de figure, un accord de libre-échange donne un levier qui permet de résoudre les problèmes très rapidement.

Mme Tracey Ramsey: Lorsque nous avons étudié le PTP, on a beaucoup parlé des comités qui seraient créés et de leur rôle dans l'avenir pour faire respecter les règles et entendre les griefs. L'accord de l'Alliance du Pacifique prévoit-il des mécanismes semblables?

Le président: Je suis désolé, madame Ramsey, mais je dois vous interrompre. Vous aurez peut-être l'occasion de participer à une autre série de questions.

C'est au tour maintenant de M. Peterson, qui disposera de cinq minutes. Allez-y, monsieur.

M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.): Merci à tous d'être venus ce matin.

J'ai quelques questions à poser. Madame Vega, j'aimerais tout d'abord savoir si, grâce à l'Alliance du Pacifique, vos membres perçoivent des occasions dans les marchés moins traditionnels du Canada. Peut-être des accords visant les services, les communications ou les technologies? La Banque Scotia est un exemple de société canadienne qui jouit déjà d'une très belle présence dans ces marchés. Y en a-t-il parmi vos membres qui y voient des occasions?

Mme Adriana Vega: Je crois que oui. Il paraît que la Banque Scotia a présenté au gouvernement un document sur les avantages pour la société qui découleraient de cet accord. Dans le secteur des services, tout dépend des règles entourant le commerce, et on se retrouve en terrain inconnu. L'Accord sur le commerce des services de l'OMC a retardé le PTPGP. Les négociations sont toujours en cours. Comme je l'ai dit plus tôt, il s'agit presque d'une course pour établir la norme par excellence.

En ce qui concerne l'Alliance du Pacifique, nous communiquons avec d'autres pays et concurrents qui observent le processus de très près parce que cela les intéresse. Ils veulent savoir quelles normes seront fixées pour ce qui est de la réglementation des échanges et du stockage de données et des déplacements des personnes qui découlera de l'accord. D'une certaine façon, vous établissez des normes qui seront ensuite entérinées dans l'accord. Le fait d'adhérer au groupe aura une incidence qui sera ressentie bien au-delà de la région.

M. Kyle Peterson: D'accord, et voilà ce qui m'emmène à ma prochaine question, à laquelle j'espère que tout le monde pourra répondre.

Nous avons déjà des accords de libre-échange en place avec ces pays, mais si nous allons de l'avant avec l'Alliance du Pacifique,

nous ferons partie de cet important bloc commercial qui, selon certains, servira d'excellent tremplin vers un marché plus grand, le marché asiatique. Avez-vous analysé cette situation? Avez-vous un avis quant au rôle éventuellement favorable du bloc pour le Canada?

Mme Adriana Vega: Certains pays asiatiques observent l'Alliance du Pacifique, notamment la Chine et le Japon. On s'intéresse énormément à faire entrer l'Australie et la Nouvelle-Zélande dans le giron. Tout ce foisonnement d'activités se produit du côté du Pacifique. J'y vois une belle occasion, mais je vais céder la parole à mes collègues.

• (1030)

M. Gary Stordy: Tout à fait. Le Canada est représenté par d'excellents négociateurs. De plus, le Canada a beaucoup à offrir à la table de négociations. Nous avons réussi à conclure le PTP et maintenant le PTPGP.

Au final, c'est un accord qui génère des retombées. Comme Adriana l'a dit plus tôt, la modernisation de la réglementation commerciale est extrêmement importante. Les obstacles tarifaires et non tarifaires en font partie, mais le fait de codifier les échanges, ce que font essentiellement les accords commerciaux, aide à fixer des normes internationales. Le Canada est un pays commerçant. Nous regardons les occasions que présentent les accords commerciaux à chaque pays, mais nous examinons également la situation dans son ensemble, comme vous le dites. Compte tenu de la croissance que nous observons dans les régions asiatiques, avec les économies en développement et les profils démographiques, nous constatons que ces pays auront besoin, selon nous, de produits agricoles que nous nous ferons un plaisir de fournir.

M. Martin Lavoie: Je crois que ces accords de libre-échange sont très importants en raison de la stabilité qu'ils créent pour le commerce. C'est ce qu'il y a de plus important, des conditions stables dans un marché donné. On arrive à se tailler une meilleure présence, à ouvrir des bureaux dans un pays, à y investir. Nous avons des sociétés qui investissent dans des usines au Mexique. C'est le genre d'environnement que crée ce type d'accord de libre-échange.

Il y a quelques années, la Russie était l'un de nos plus grands marchés, et la donne a changé du jour au lendemain. Moi-même, j'étais commerçant, et j'ai dû réagir à toutes les situations difficiles qui ont été créées. Bien évidemment, il n'y a pas beaucoup d'investissement canadien dans notre secteur parce que l'environnement est toujours instable. Si nous arrivons à stabiliser les marchés, si nous arrivons à créer une plateforme, nous aurons un meilleur accès aux marchés clés qui ne sont pas visés par le PTP, comme les Philippines, la Chine et tous les marchés asiatiques en pleine croissance.

Nous travaillons actuellement sur notre plan stratégique. Nous devons regarder du côté de l'Asie pour assurer la croissance de notre produit. C'est là où a lieu cette croissance. Si nous pouvons nous servir de l'accord comme plateforme afin d'avoir un meilleur accès aux autres pays asiatiques, ce sera une retombée énorme.

La clé, c'est la stabilité. Je sais que parfois les enjeux scientifiques liés aux exportations de produits alimentaires sont en fait d'ordre politique. Il y a une façon facile de contourner le problème. Nous y sommes confrontés régulièrement.

Le président: Merci, monsieur.

C'est au tour maintenant des libéraux pendant la seconde série.

Madame Lapointe, à vous la parole.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Je vous remercie, monsieur le président.

Bonjour et bienvenue à cette séance. Tout ce que j'ai entendu jusqu'à maintenant était très intéressant. Vous avez tous parlé de *timeline* et dit que le choix du moment était très important. D'après ce que je comprends, certains concurrents aimeraient bien prendre notre place à la table.

Madame Vega, monsieur Lavoie, vous avez parlé de *timeline*. Selon vous, que pourrions-nous ou devrions-nous faire quant aux échéanciers?

[Traduction]

Mme Adriana Vega: Cela dépendra de la façon dont les négociations se dérouleront.

Comme je l'ai dit, c'est très bien de faire partie des pionniers, parce qu'on a voix au chapitre sur la façon dont les règles sont rédigées. De plus, nous ne savons pas encore à quoi ressemblera le processus. Comme mes collègues l'ont déjà indiqué, les échéanciers sont importants. Il ne suffit pas de coiffer nos concurrents au poteau; il faut également, comme vous l'aviez bien dit, que les conditions soient propices et que l'accessibilité se présente au moment opportun. Il est très difficile de fixer une date limite coulée dans le béton pour ce type de négociations. On le voit bien avec l'ALENA, par exemple. Nous avons fixé une date limite en décembre, mais maintenant une nouvelle date butoir est prévue en mars. Ces négociations sont très complexes. Cela dépend de la profondeur qu'on veut atteindre dans les négociations, de la volonté politique, ainsi que de toutes les autres dynamiques qui sont présentes. Il est très difficile de prévoir ce qui arrivera. Idéalement, on pourrait avancer plus vite, vu qu'une bonne partie du travail de préparation a déjà été fait avec ces pays individuellement. Avec un peu de chance, les négociations se dérouleront plutôt rapidement.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Monsieur Roy, vous avez dit qu'il y avait au Canada 31 000 emplois liés à la production du porc et 65 000 emplois liés à la transformation porcine. Cependant, vous n'avez pas parlé des emplois directs et indirects. Les emplois indirects concernent le grain, le transport, et ainsi de suite.

Avez-vous des données à ce sujet?

• (1035)

M. René Roy: Je n'ai pas de chiffres sur les emplois indirects. Par contre, j'aimerais bien que nous parlions de la valeur ajoutée. Pour nous, les producteurs, il est important qu'il y ait une valeur ajoutée à nos produits. Ce type d'échange pourrait le permettre. Sur des marchés d'exportation, comme le Japon, par exemple, nous réussissons à vendre du porc à un prix beaucoup plus élevé. Cela peut être avantageux pour nous et nous permettre de créer des emplois. On parle ici d'emplois à valeur ajoutée, non seulement dans le domaine de la production, mais aussi dans celui de la transformation.

Mme Linda Lapointe: Je comprends très bien la question de la valeur ajoutée et du prix que vous demandez selon la partie du porc.

Quelle proportion représentent les produits transformés prêts à être consommés par rapport aux produits réfrigérés? Vous sembliez dire que, dans le cadre de l'Alliance du Pacifique, l'exportation de produits réfrigérés était la possibilité la plus intéressante.

M. René Roy: À l'heure actuelle, il y a des produits transformés, comme le bacon et le jambon, mais le Canada exporte principalement des jambons congelés qui seront transformés pour prendre la

saveur locale. Les produits congelés représentent une partie du commerce. Les produits frais, par contre, partent du Canada et, emballés sous vide, ont une durée de vie de 55 jours. Ils arrivent au Japon et sont vendus directement. Présentement, tous les Costco du Japon vendent du porc canadien. Nos produits représentent vraiment 50 % du marché d'importation de produits frais. Le même produit, s'il n'est pas vendu frais, vaut 1 ou 2 \$ de moins le kilo au Japon. Si l'on additionne le tout, on constate une énorme différence.

Mme Linda Lapointe: Plus tôt, vous sembliez dire que des possibilités s'offraient en Colombie et au Pérou.

M. René Roy: Oui.

Mme Linda Lapointe: Vous disiez qu'en ouvrant les marchés, vous auriez probablement la possibilité de vendre les carcasses.

M. Martin Lavoie: Tout à fait. Les États-Unis peuvent maintenant vendre des produits frais qui vont se retrouver directement sur les tablettes des supermarchés en Colombie. De notre côté, pour une certaine période, nous allons devoir nous contenter de vendre des produits congelés, avec ce que cela implique de coûts supplémentaires.

Mme Linda Lapointe: En ce qui a trait à la capacité d'exportation et aux infrastructures, le transport représente-t-il un enjeu?

M. Martin Lavoie: Oui, il y a certains enjeux. Les disputes qui ont lieu dans les ports ont un impact très important sur nous. À l'heure actuelle, la rapidité à laquelle les conteneurs peuvent être chargés dans les ports est ce qui nous cause des problèmes.

Mme Linda Lapointe: Et ce n'est pas un jeu de mots.

M. Martin Lavoie: Non.

La gestion du CN et du CP prend beaucoup de temps. Des camionneurs ne veulent plus se rendre dans les ports. Il faudrait apporter des améliorations au service pour remédier à cela, c'est certain.

Le président: Merci beaucoup.

[Traduction]

Il nous reste suffisamment de temps pour une dernière question et ce sera M. Hoback l'heureux élu. Allez-y, monsieur.

M. Randy Hoback: Je ne sais pas si Earl a des questions, mais je vais poser la mienne d'abord et on verra s'il reste du temps.

J'en suis sidéré: 50 000 conteneurs par année. Cela revient à 140 conteneurs par jour. Ça en fait du bacon, n'est-ce pas?

Je songeais à l'activité économique que vous avez générée en pénétrant le marché. J'étais à Tokyo il y a quelques semaines, et j'ai pu rencontrer trois de nos délégués commerciaux. Ils ont félicité le secteur porcin et la façon dont vous avez obtenu un accès au marché et avez fidélisé la clientèle du porc canadien. Je crois que le secteur bovin et d'autres filières agroalimentaires pourraient étudier votre cas, tirer des leçons sur ce que vous avez fait là-bas avec les maisons de commerce et en faire pareil.

J'ai également trouvé très intéressant le fait que les délégués me parlent de ces maisons de commerce qui ont 100, 200, 300, voire 400 ans. Elles sont ravies de pouvoir s'approvisionner en porc et en boeuf canadiens à un taux préférentiel et les inclure dans les ingrédients des produits fabriqués au Japon, qui sont également exportés vers d'autres pays asiatiques. C'est un excellent tremplin.

M. Martin Lavoie: Oui.

•(1040)

M. Randy Hoback: Je vois le même scénario dans les pays de l'Alliance du Pacifique. Nous y avons participé. J'étais à Cali avec le premier ministre Harper lors des négociations sur l'Alliance du Pacifique, et le Canada, même s'il ne participait pas directement, avait une place dans les coulisses et pouvait s'exprimer sur les dispositions qui seraient nécessaires pour que le Canada devienne membre. Comme vous l'avez dit, nous avons déjà fait ce travail.

L'Alliance établit les règles, tout comme le PTP le fait en Asie. L'Alliance fixe les règles pour l'Amérique du Sud et l'Amérique centrale. Que cela veut-il dire? Vous parlez de seulement trois ou quatre pays qui auront un accès aux marchés, mais qu'en est-il du Guatemala, du Salvador, de l'Uruguay, du Paraguay et encore d'autres? Avez-vous même songé à la possibilité de pénétrer ces marchés?

M. Martin Lavoie: Oui. C'est très facile. Il suffit d'examiner l'effet d'un marché libéralisé. En ce qui concerne le Guatemala, les exportations américaines sont de 20 fois supérieures aux nôtres.

Il est très facile de le constater. Sur une base quotidienne, on apprend à connaître les clients et les occasions. Nous recherchons vivement ces occasions. L'Amérique centrale est une région où les États-Unis, pour diverses raisons, réussissent mieux que nous. Nous serions tout à fait d'accord de cibler davantage cette région.

Je vous remercie de vos observations sur le Japon. Nous travaillons d'arrache-pied grâce à l'engagement de nos membres. Nous avons changé notre stratégie.

J'aimerais fournir une explication. Le gouvernement a appuyé certains programmes visant les exploitations qui ont donné lieu à la marque « porc canadien vérifié », qui est maintenant la marque que nous commercialisons au Japon. Nous allons soumettre une demande dans le cadre de Cultivons l'avenir 3. Ce sera un élément clé. Nous réussissons à améliorer notre accès, mais nous devons faire davantage de promotion. Nous aurons besoin de fonds pour ces activités promotionnelles au Japon.

M. Randy Hoback: Ils sont formidables.

M. Martin Lavoie: Vous parliez plus tôt d'avantage concurrentiel. Voilà une situation où le budget des États-Unis visant à faire la promotion de leur viande est de 20 fois supérieur au nôtre. C'est un problème auquel nous nous attaquerons, et je travaille sur un plan ambitieux pour appuyer les marques canadiennes.

M. Randy Hoback: Je dois vous arrêter là. Vous devez en parler avec les responsables, c'est clair.

M. Martin Lavoie: Oui.

M. Randy Hoback: Je n'ai que cinq minutes et le président est très sévère.

M. Martin Lavoie: D'accord.

M. Randy Hoback: Madame Vega, vous-même, ainsi que la chambre de commerce, devez être très enthousiastes, mais il existe aussi des préoccupations. Colin a notamment parlé des changements fiscaux aux États-Unis, de leur incidence sur notre compétitivité ici

au Canada, et de la façon dont nous devons nous adapter. On pourrait notamment contrer ces mesures fiscales en obtenant un accès à des marchés dans les régions où les États-Unis n'ont aucune présence. En fait, j'ai parlé aux représentants de la chambre de commerce américaine et à des groupes semblables, et c'est leur plus grande préoccupation. Les États-Unis vont connaître un quasi-boom économique, sans avoir de marchés pour écouler leur production.

On pourrait voir cette situation d'un oeil positif ici au Canada. Avec l'AECG, le PTP et un accord renforcé avec les pays de l'Alliance du Pacifique, pourrait-on y percevoir tout au moins une certaine stabilité pour le secteur commercial canadien?

Mme Adriana Vega: Tout à fait. Cela ne peut pas faire de mal. Dans ces structures dynamiques, il y a presque un peu de tension horizontale et verticale. Si l'on prend l'AECG, par exemple, nous savons que le secteur commercial américain observait le dossier de très près, parce que les États-Unis ont presque obtenu leur propre accord, le PTCI. En ce qui concerne le PTPGP, c'est un autre dossier auquel s'intéressent les Américains, en se disant: « Voilà que nous perdons notre avantage et notre rôle de leadership. »

C'est clair que c'est un atout pour nous.

M. Randy Hoback: Pourrait-on dire, cependant, que si nous n'avions pas cet avantage, les entreprises canadiennes se déplaceraient vers le sud? Si nous n'avions pas l'accès aux marchés et d'autres avantages par rapport aux États-Unis, quel serait notre atout? Comment pourrions-nous être concurrentiels?

Mme Adriana Vega: Je suis d'accord avec vous sur certains points, mais lorsque nous parlons avec les investisseurs étrangers, leur plus grande préoccupation, c'est l'ALENA. On ne peut faire la distinction entre nos rapports avec les États-Unis et notre façon de faire avec d'autres pays. On ne peut pas tout simplement se détacher des chaînes d'approvisionnement nord-sud. Oui, je suis d'accord avec vous. C'est sans doute quelque chose que nous pourrions peut-être mettre sur la liste de nos avantages concurrentiels, mais parallèlement, nous devons nous souvenir que nous entretenons toujours des relations avec les États-Unis et que l'ALENA en constitue une partie énorme.

Le président: Merci.

Monsieur Hoback, merci à vous, et merci aux témoins d'être venus aujourd'hui. C'est incroyable à quel point notre pays réussit dans certains secteurs. Nous occupons une grande place sur la scène internationale. Continuez votre bon travail. Nous publierons un rapport dans les prochains mois et vous pourrez en obtenir une copie.

C'est tout pour ce matin. Nous avons respecté le temps prévu, et il y a un autre comité qui voudrait se servir de la salle.

La prochaine réunion est prévue pour mardi, à la même heure. Mardi sera une journée très chargée. Nous entendons deux groupes de témoins, et je vous demande d'être à l'heure afin que je puisse commencer en trombe.

Je souhaite à tous une excellente fin de semaine. Merci.

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>