



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

43^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 010

Le mardi 25 février 2020

Présidente : L'honorable Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le mardi 25 février 2020

• (1530)

[Traduction]

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

Conformément à l'ordre de renvoi adopté le jeudi 6 février 2020, nous étudions le projet de loi C-4, Loi portant mise en oeuvre de l'Accord entre le Canada, les États-Unis d'Amérique et les États-Unis mexicains.

Je vous souhaite la bienvenue à notre quatrième séance.

Les témoins qui composent le groupe de cet après-midi sont les suivants: Mike Kilby, président-directeur général de Dajcor Aluminium, qui comparait par vidéoconférence de Chatham, en Ontario;

Brian Topp, partenaire chez KTG Public Affairs;

Donat Person, président, et Éric Gilbert, vice-président du Syndicat National des Employés de l'Aluminium d'Arvida Unifor-Local 1937.

Monsieur Pearson, la parole est à vous.

[Français]

M. Donat Pearson (président, Syndicat national des employés de l'aluminium d'Arvida Unifor - local 1937): Bonjour à tous.

Le Syndicat national des employés de l'aluminium d'Arvida est une organisation fondée en 1937. Les premières installations de production d'aluminium de première fusion ont été construites à Arvida après la Première Guerre mondiale, vers 1926.

Actuellement, notre syndicat est composé de neuf accréditations syndicales: Complexe Jonquière — horaire et bureau, Centre de recherche et de développement Arvida, usine Laterrière — horaire et bureau, usine de traitement de la brasque, Transport ferroviaire RS Alma, usine Petits lingots Saguenay et Section énergie électrique sud. Notre organisation représente plus ou moins 1 500 travailleurs actifs et plus de 4 000 retraités.

Depuis 2006, de nombreux efforts ont été faits, comme la mise en place d'un nouveau modèle d'affaires — recours à la sous-traitance —, la prise en charge du nouveau régime de retraite par financement salarial et des assurances médicaments pour les employés actifs et retraités, afin de maintenir les activités du Centre électrolyse ouest et de permettre une transition vers l'usine pilote AP-60. Ce projet représente actuellement 38 cuves, sur une possibilité de plus de 200 cuves.

La non-protection de l'aluminium canadien dans l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, ou ACEUM, met en péril les projets d'expansion des nouvelles technologies AP-60, phases 2 et 3.

Nous savons que le Mexique ne produit pas d'aluminium primaire. Cependant, rien ne l'empêche d'acheter de l'aluminium à bas prix en provenance de pays comme la Chine, la Russie, et ainsi de suite, ce qui lui permet d'envahir le marché américain, notre principal importateur. Environ 85 % de la production d'aluminium du Saguenay—Lac-Saint-Jean est exportée aux États-Unis, dont une grande partie vise l'industrie de l'automobile.

Je vais maintenant parler des répercussions de l'Accord sur la main-d'œuvre.

Étant donné que le Centre électrolyse ouest sera sans permis d'exploitation après 2025 et que la fermeture est envisagée dans les prochaines années, tous ces projets mis sur la glace toucheront plusieurs centaines d'emplois directs et indirects qui offrent de bonnes conditions de travail. Les emplois touchés directement et indirectement concernent les travailleurs de Rio Tinto, les sous-traitants, les travailleurs de la construction, les fournisseurs locaux et les équipementiers régionaux.

Il y a plusieurs répercussions sur la main-d'œuvre en lien avec les phases des projets que Rio Tinto ne concrétise pas.

• (1535)

M. Éric Gilbert (vice-président, Syndicat national des employés de l'aluminium d'Arvida Unifor - local 1937): Selon une étude commandée par notre syndicat, la Ville de Saguenay, la Ville d'Alma, le Syndicat des travailleurs de l'aluminium d'Alma et la Société de la vallée de l'aluminium, la création et le maintien des emplois sont très importants, si l'on se reporte au tableau. Pour ce qui est des explications liées à ce tableau, nous pourrions y revenir plus tard.

En 2024, soit l'année médiane entre 2020 et 2029, on constate que les opérations des phases 2 et 3 de l'aluminerie AP-60 de Jonquière, compte non tenu de la fermeture possible de l'aluminerie d'Arvida — la vieille usine —, généreront, à l'échelle du Québec, un total de 600 emplois directs dans les activités d'exploitation, de 580 emplois indirects chez les fournisseurs et de 326 emplois induits au chapitre de la consommation, pour un total combiné de 1 506 postes en années-personnes, ainsi que de 505,1 millions de dollars de nouvelles dépenses dans l'économie du Québec en 2024.

Le salaire annuel moyen est de 81 125 \$ pour les emplois directs, de 62 953 \$ pour les emplois indirects et de 40 828 \$ pour les emplois induits, pour une masse salariale totale générée en 2024 de 98,5 millions de dollars ou une moyenne salariale par emploi généré de 65 404 \$ par an.

En conclusion, la ratification de cette entente sans protection pour le secteur de l'aluminium aura des répercussions négatives majeures sur nos travailleurs et travailleuses.

Notre expertise dans l'aluminium, qui est le plus vert du monde en raison de sa faible empreinte de carbone, ainsi que nos centres de recherche-développement sont des atouts majeurs à protéger.

Pour toutes ces raisons, nous demandons au gouvernement du Canada ainsi qu'aux partis de l'opposition de mettre en place un mécanisme de traçabilité pour l'aluminium produit et coulé en Amérique du Nord. Il est primordial de protéger l'industrie de l'aluminium de façon équivalente à celle de l'acier.

[Traduction]

La présidente: Je vous remercie tous les deux de ce très bref exposé. Cela nous laissera plus de temps pour les questions des députés.

Nous resterons encore un peu sur le thème de l'aluminium et entendrons Mike Kilby, président-directeur général de Dajcor Aluminium.

Allez-y, monsieur Kilby.

M. Mike Kilby (président-directeur général, Dajcor Aluminium): Je remercie les membres du Comité de me permettre de comparaître à distance. Votre souplesse est très appréciée.

Le mémoire que je vous ai soumis porte sur l'élimination de l'exigence que 70 % du contenu en aluminium soit d'origine nord-américaine dans le secteur automobile.

Dans mon secteur, celui de l'aluminium extrudé, la Chine affiche l'appétit débridé d'inonder les marchés américain et canadien. L'Union européenne a lancé sa propre enquête antidumping en février 2020. Pour leur part, le Canada et les États-Unis imposent maintenant tous deux des droits antidumping et compensateurs pour mettre fin à ce dumping.

Le Mexique ne produit pas d'aluminium. Il n'impose pas non plus de droits antidumping à la Chine pour l'aluminium extrudé. Par conséquent, le Mexique n'a aucun intérêt inhérent à ce que le contenu en aluminium ne vienne pas de l'Amérique du Nord.

Le marché de l'automobile est par ailleurs le plus grand marché pour l'aluminium extrudé et celui qui croît le plus vite. Les feuilles et les pièces coulées d'aluminium sont aussi touchées, de même que l'aluminium brut, comme les témoins précédents viennent de vous l'expliquer.

Notre association, l'Aluminum Extruders Council, une association américaine dont font partie la plupart des producteurs d'aluminium extrudé en Amérique du Nord, a découvert plusieurs occurrences de contournement des tarifs par la Chine et a réussi à y mettre un terme, mais il y en a d'autres.

L'élimination de l'exigence selon laquelle l'aluminium utilisé en construction automobile doit être à 70 % d'origine nord-américaine ouvrira toute grande cette porte arrière par laquelle l'aluminium extrudé de Chine peut pénétrer les marchés américain et canadien, ce qui aura des conséquences directes sur l'emploi dans le secteur de la fabrication d'aluminium extrudé et de pièces, ainsi que dans les secteurs de la production de métaux de première fusion au Canada comme aux États-Unis.

Cela fait le tour de mes notes. Le reste se trouve dans mon mémoire.

• (1540)

La présidente: Très bien. Merci beaucoup.

Monsieur Topp, partenaire chez KTG Public Affairs, nous sommes heureux de vous revoir. La parole est à vous.

M. Brian Topp (partenaire, KTG Public Affairs): Je suis content de vous voir.

Permettez-moi d'abord de vous remercier, madame la présidente et tous les membres du Comité, de m'avoir invité à comparaître ici aujourd'hui. J'ai bien l'impression d'avoir été invité à venir vous parler parce que j'ai siégé au comité consultatif de la ministre sur cette question, avec tout un groupe d'autres personnes. Je dois dire que j'ai occupé une place de choix pendant ces négociations. Cela étant dit, c'est pour moi un grand plaisir de voir que vous vous joignez tous à moi dans cette partie de plaisir, pour décoder ces enjeux et les aborder de la perspective de l'intérêt public. Je vous suis reconnaissant de m'offrir l'occasion de vous faire part de quelques réflexions et même, si vous me le permettez, de donner un conseil au Comité.

Je dois d'abord faire quelques compliments. Premièrement, je crois vraiment, pour avoir suivi de près ces négociations, que le Canada a été extrêmement bien servi par son équipe de négociation. Ses membres méritent notre gratitude pour leur travail. À mon avis, c'est le Canada qui avait les représentants les plus chevronnés, les plus réfléchis, les mieux préparés et les plus compétents à cette table. Je dirais que nos négociateurs avaient le grand avantage comparatif d'être dirigés par la raison. Je laisserai donc la partisanerie de côté pour dire que la ministre Freeland a été excellente dans son rôle et qu'elle a grandement mérité sa promotion récente. C'était un plaisir de la voir à l'œuvre.

Je dois ensuite complimenter le porte-parole en matière de commerce de ma propre tribu, l'honorable Daniel Blaikie, député d'Elmwood—Transcona, qui doit, semble-t-il, prendre la parole à la Chambre en ce moment même. L'accord survenu la semaine dernière entre l'opposition néo-démocrate et le parti ministériel concernant la ratification est le fruit d'une autre belle négociation, à mon avis, mais c'est autre chose. C'est un exemple, et j'espère que vous saurez tous vous en inspirer, parce que des députés informés et responsables ont le pouvoir d'exercer leur influence en période de gouvernement minoritaire pour ouvrir des portes et braquer les feux des projecteurs sur ce qui se passe ici, pour renouveler la responsabilité et la transparence, ainsi que le débat démocratique. Beau travail.

Concernant cet accord, je recommande que le Comité renvoie l'ACEUM, le fils de l'ALENA, à la Chambre des communes pour ratification. Je le recommande pour trois raisons. Premièrement, je pense que cet accord doit être ratifié parce qu'il symbolise un moment extraordinaire dans l'histoire. C'est un moment extraordinaire, parce que le président des États-Unis, le Sénat et la Chambre des représentants des États-Unis, les partis républicain et démocrate conviennent tous que la quête du travail bon marché et des accords commerciaux qui nivellent par le bas nuisent gravement aux travailleurs américains et par conséquent, aux États-Unis, de sorte qu'il faut y remédier, parce que ce n'est pas une bonne idée de d'aller en ce sens.

C'est une véritable révolution dans le monde du commerce, après des décennies où les gouvernements américains de tout acabit donnaient le ton dans le monde en poursuivant un objectif très différent. L'un après l'autre, ils ont défendu bec et ongle des politiques qui ont mené à l'exil des emplois de l'Amérique du Nord, pour profiter des bas salaires et des normes inférieures en vigueur à l'étranger, faisant décliner les revenus, les pensions et les conditions de travail ici, en Amérique du Nord. Donc au lieu de cela, nous sommes ici devant un accord commercial qui a été grandement amélioré par la Chambre des représentants des États-Unis et qui constitue un bon premier pas vers un rehaussement des normes, des revenus et un meilleur accès à la syndicalisation et à des négociations collectives en toute liberté. Il y a une intention ferme de vraiment avancer dans cette direction, et je crois que c'est une occasion à saisir. Nous devons tabler là-dessus.

Deuxièmement, à mon avis, cet accord doit être ratifié parce qu'il affranchit le Canada du chapitre 11 de l'ALENA. Le Comité a déjà entendu à répétition les arguments en ce sens, donc je ne les répéterai pas ici, mais gardons-les bien en tête. On ne peut surestimer à quel point cela sert l'intérêt public. À bien des égards, notre souveraineté était profondément minée par le mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États, que nous sommes tranquillement en train d'enterrer. Je doute qu'il manque beaucoup aux entreprises canadiennes qui exportent vers les États-Unis, compte tenu de tout le pouvoir qu'il donnait au gouvernement des États-Unis contre les entreprises canadiennes qui souhaitaient l'utiliser au sud de la frontière. J'y reviendrai sur le conseil que j'ai à vous donner.

Troisièmement, à mon avis, cet accord doit être ratifié parce qu'il vient abolir la disposition sur la proportionnalité qu'on trouve dans le chapitre sur l'énergie. C'était là l'un des principaux gains réalisés par les Américains dans l'accord de libre-échange original et l'ALENA. C'était une contrainte très problématique pour la souveraineté du Canada, de laquelle le Mexique s'était soustrait dans l'ALENA, donc voici l'occasion pour nous d'en faire autant. Cela dit, la lente agonie de la disposition sur la proportionnalité en matière d'énergie et le fait que nos partenaires américains n'y accordent plus autant d'importance, qu'ils la laissent tranquillement tomber, témoignent d'une réalité sous-jacente importante propre au commerce entre le Canada et les États-Unis, d'où le conseil que je veux vous donner.

• (1545)

Je vous conseille fortement de dire ce qui suit à vos collègues du Parlement, en plus de leur recommander la ratification. S'il y a une leçon à retenir de toute cette histoire d'ACEUM, de cette renégociation que le Canada ne souhaitait pas, c'est celle-ci: nous sommes beaucoup, beaucoup trop dépendants du commerce avec les États-Unis, tout particulièrement sur le plan de l'énergie, puisque nos partenaires américains ne semblent plus souhaiter le garantir.

Nous avons donc dangereusement peu de leviers lorsque la roulette russe de la politique, au sud de la frontière, met notre économie en péril. Il est par conséquent urgent et nécessaire d'investir énergiquement et systématiquement dans nos nouveaux accords commerciaux avec l'UE et l'Asie-Pacifique et de pouvoir nous appuyer sur un véritable plan cohérent entre le gouvernement fédéral, les provinces, les territoires et le secteur privé, puis de le suivre avec détermination dans les années subséquentes même lorsque cela ne fait pas l'affaire de tous.

Nous devons mieux utiliser nos leviers. Nous devons nous réapproprier notre pouvoir en Amérique du Nord en approfondissant

nos relations commerciales avec nos partenaires en dehors de l'Amérique du Nord.

Nous avons été chanceux, cette fois-ci, puisque la cible était le Mexique. Nous avons même été doublement chanceux puisqu'incrediblement, l'objectif était la croissance du commerce plutôt que sa décroissance. Cependant, il n'est jamais sage pour un pays de compter sur la chance. Nous avons réussi à gagner du temps, mais il ne faut pas nous reposer sur nos lauriers simplement parce que nous avons habilement évité un tir contre nous avec l'ACEUM, et le Parlement ne peut pas célébrer tranquillement en ratifiant cet accord, un point c'est tout. C'était un grand avertissement.

Merci.

La présidente: Je vous remercie tous infiniment.

Écoutons maintenant les députés.

Monsieur Martel.

[Français]

M. Richard Martel (Chicoutimi—Le Fjord, PCC): Merci, madame la présidente.

Je remercie les témoins qui sont avec nous aujourd'hui.

La traçabilité est très importante. Nous en sommes bien conscients et nous aimerions qu'elle soit un peu plus robuste.

Ma question s'adresse aux deux témoins qui viennent de ma région.

Selon vous, est-ce à cause de l'ACEUM que les investissements de 6 milliards de dollars au Québec sont compromis?

M. Donat Pearson: C'est en partie la cause. Rio Tinto attend de voir s'il sera possible d'ouvrir le marché et de profiter de l'augmentation prévue dans les prochaines années. L'employeur reste assez discret sur la question de savoir si l'incidence sera limitée à cela ou si c'est en raison de la crainte de ce qu'on appelle souvent l'engagement sur le marché mondial d'augmenter la production primaire au Saguenay—Lac-Saint-Jean.

M. Richard Martel: La Chine a produit plus d'aluminium dans les 10 dernières années que le Canada en a produit en 100 ans. Qu'est-ce qui pourrait assurer notre place dans le marché mondial de l'aluminium?

M. Donat Pearson: Au Saguenay—Lac-Saint-Jean, nous développons la technologie d'Elysis zéro carbone. Nous utilisons de l'énergie verte pour produire de l'aluminium et nous n'émettons pas de gaz à effet de serre. C'est le recours à la technologie AP-60 avec le projet d'Elysis qui nous permettra de nous démarquer et de produire le meilleur aluminium du monde.

M. Richard Martel: Y a-t-il une possibilité de marché avec le Mexique et les États-Unis en faisant valoir que notre aluminium est plus vert qu'ailleurs? Est-il possible d'avoir une politique d'achat en Amérique du Nord pour qu'on s'approvisionne davantage en aluminium produit au Canada, étant donné qu'il est plus vert qu'ailleurs?

M. Donat Pearson: Dans un monde idéal, ce serait possible. Les accords pourraient favoriser l'approvisionnement en aluminium vert sur le marché nord-américain. Ce serait l'idéal, effectivement. Tout est possible si l'on peut s'entendre, mais il faut que la compagnie Rio Tinto veuille adhérer à cela.

M. Richard Martel: Nous pensons qu'il est possible d'assurer la traçabilité de l'aluminium sur le continent nord-américain. Le croyez-vous aussi?

M. Éric Gilbert: Oui, c'est possible. Si la production de biens en aluminium augmente aux États-Unis et que la production d'aluminium au Canada n'augmente pas, c'est parce qu'il y a un déséquilibre quelque part.

• (1550)

M. Richard Martel: Pour vous, qu'est-ce que signifie une traçabilité plus robuste?

M. Donat Pearson: Au départ, si le métal de première fusion est fondu et coulé en Amérique du Nord, soit au Canada, aux États-Unis ou au Mexique, il est facile de savoir d'où il vient et où il est traité selon les normes de l'Aluminium Stewardship Initiative, ou ASI, dont Rio Tinto fait partie. Cela assure la qualité de l'aluminium tout au long de la chaîne de production, de la bauxite à l'alumine, jusqu'aux clients.

M. Éric Gilbert: Dans notre région, chaque pièce d'aluminium produite est marquée. Il est donc facile de suivre la trace de notre aluminium. Il s'agit d'un mécanisme facile à mettre en place, et il faut seulement un peu de volonté de la part des gouvernements.

M. Richard Martel: Il y a donc une traçabilité chez nous.

Qu'en est-il des autres pays?

M. Donat Pearson: C'est plus difficile.

M. Richard Martel: D'accord.

C'est tout pour moi.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Arya.

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

Monsieur Topp, vous avez exposé une grande évidence que personne ne veut admettre: nous dépendons trop des États-Unis.

Je viens du milieu des affaires, où il est fondamental de comprendre qu'il faut survivre pour croître et qu'il faut croître pour survivre.

Tout le bruit qui nous a étourdis pendant ces négociations vient des secteurs qui ne veulent que survivre avec ce marché seulement, le secteur automobile, le secteur de l'acier, celui de l'aluminium.

Prenons l'aluminium. Nos amis ici présents viennent du secteur de l'aluminium. Aucune nouvelle usine n'a vu le jour récemment. Aucune nouvelle fonderie n'a vu le jour au Canada depuis une bonne quinzaine d'années. Si mes chiffres sont exacts, 90 % de nos exportations d'aluminium sont destinées aux marchés nord-américains seulement.

J'ai parlé avec des représentants de l'association de l'aluminium quand ils ont comparu ici. Aucun ne semble même envisager d'utiliser la force du marché nord-américain, un marché dont ils sont captifs, essentiellement, comme centre d'exportation vers d'autres parties du monde. Je n'ai rien entendu de tel.

Il y a une vingtaine d'années, la production d'acier au Canada s'élevait à environ 16 à 17 millions de tonnes. Elle se situe à environ 15 à 16 millions de tonnes aujourd'hui.

Mais regardons au-delà des secteurs de l'aluminium et de l'acier. Au cours des sept dernières années, disons, le commerce entre le Canada et les États-Unis a stagné à une valeur d'environ 320 mil-

liards de dollars en exportations. Encore aujourd'hui, ces exportations représentent à peu près à 322 milliards de dollars. Les importations des États-Unis, quant à elles, demeurent à peu près au même niveau, à hauteur d'environ 290 milliards de dollars.

Le marché est là. C'est un énorme marché, mais il n'y a pas de croissance sur ce marché, et notre industrie n'arrive même pas à survivre. Si vous me demandez mon avis, elle est même en contraction. J'ai demandé au président de Manufacturiers et exportateurs du Canada si le secteur manufacturier était en déclin. Évidemment, il m'a répondu que non.

Compte tenu de votre expérience, en politique comme en administration, puisque vous avez baigné dans tout cela, et que vous connaissez différents secteurs, j'aimerais savoir s'il y a à votre avis un secteur de l'économie canadienne où l'on pourrait investir et qui pourrait croître pour prendre d'autres marchés d'assaut, dans le monde, qui pourrait utiliser cet argument en sa faveur.

M. Brian Topp: Je vous remercie de cette question.

Étant donné que je me trouve ici aux côtés du PDG d'une société productrice d'aluminium et de mes collègues du mouvement syndical dont fait partie cette entreprise, vous comprendrez que je ne ferai pas de commentaires sur le secteur de l'aluminium et que je les laisserai plutôt s'exprimer, puisqu'ils connaissent leur affaire.

Je peux peut-être plutôt vous faire part de quelques réflexions sur un secteur que j'ai appris à connaître assez récemment, soit le secteur de l'énergie canadien. Pour bien mettre les choses en relief, il ne faut pas oublier que l'énergie est notre plus grand secteur d'exportation et qu'il faudrait vraiment nous forcer pour être plus dangereusement dépendants d'un seul marché que le Canada ne l'est par rapport aux États-Unis.

La province l'a vu quand elle a dû faire face aux conséquences du manque de capacité de transport et qu'elle a dû encaisser des réductions importantes il y a un an, consentir des rabais grotesques aux États-Unis pour l'énergie canadienne, essentiellement parce que les États-Unis pouvaient imposer leur loi. Ils avaient le monopole sur nos ressources et pouvaient pour ainsi dire en fixer le prix. Le Canada a donc dû réduire ses exportations pour redresser le marché et essayer de gérer un choc brutal des prix.

Pour conclure, rapidement, ces négociations nous ont permis de constater que lorsqu'il y a un tel monopole sur une si grande partie de nos marchés d'exportation, les Américains ne s'en soucient plus. S'ils ne s'en soucient plus assez pour s'en préoccuper dans ce genre d'accord commercial, c'est qu'ils sont désormais des exportateurs nets et qu'ils sont nos principaux concurrents.

Notre économie est fondée sur l'exportation de nos ressources, comme l'énergie, et c'est évidemment de là que doit partir la discussion sur la diversification du commerce. En ce moment, nous sommes forcés d'exporter jusqu'à nos ressources brutes vers un seul et même marché, avec les conséquences que nous pouvons constater, dont le choc des prix qui a frappé notre principale ressource. Nous devons remédier à la situation et bien sûr, c'est ce que le gouvernement du Canada est en train de faire avec l'oléoduc Trans Mountain et d'autres mesures...

• (1555)

La présidente: Il vous reste une minute.

M. Brian Topp: J'ai presque terminé.

Il en ressort donc que nos exportations ne sont pas assez fortes. Nous nous tournons vers le monde des véhicules électriques. Nous nous tournons vers un monde où les services comptent davantage.

Mon grand message, c'est qu'il faut nous efforcer sans relâche de bâtir des marchés hors des États-Unis, faute de quoi nous en paierons le prix, comme nous avons presque dû le faire ici.

M. Chandra Arya: Je m'excuse de vous interrompre.

La présidente: Il vous reste 40 secondes.

M. Chandra Arya: D'accord. Je ne pourrai peut-être pas poser d'autres questions, mais j'aimerais rectifier un fait. J'ai dit que presque tout le monde ici est venu nous parler de survie. La seule note positive que j'ai entendue est venue de l'Association canadienne de l'industrie de la chimie, qui entrevoit une industrie potentielle de 25 milliards de dollars.

Comme vous le savez, l'industrie chimique ajoute essentiellement de la valeur aux matières brutes que nous avons. J'ai été assez surpris qu'elle soit même en train de... Je pensais que l'industrie des polymères de base, l'industrie pétrochimique, n'était plus très présente chez nous, alors qu'elle est en pleine expansion.

Madame la présidente, je sais que je n'ai plus de temps, donc je vous remercie.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Savard-Tremblay.

[Français]

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

Ma question s'adresse à MM. Pearson et Gilbert, de la section locale 1937 du Syndicat national des employés de l'aluminium d'Arvida Unifor.

D'après ce que j'ai compris, vous établissez un lien entre les dispositions de l'Accord et l'éventuelle épée de Damoclès qui risque de menacer l'expansion des alumineries, laquelle serait un véritable succès. Vous reliez les deux, si j'ai bien compris.

M. Éric Gilbert: Oui.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Quand nous l'avons reçu, M. Simard a nié qu'il existait un lien. Il a dit que c'était plutôt le prix du métal, entre autres, qui était en cause. Or je me rappelle lui avoir demandé à cette occasion s'il n'aurait pas été préférable de copier exactement les dispositions sur l'acier dans les dispositions concernant l'aluminium, et il était d'accord.

Je pense qu'on reconnaît, de part et d'autre, que le statut n'est pas le même. Pourtant, quand nous avons débattu de cette question, nous avons souvent entendu dire qu'il y avait une protection en raison de l'exigence selon laquelle 70 % des matériaux utilisés soient de source nord-américaine. Étant donné que cela fait partie de votre quotidien, je pense que vous comprenez bien la différence entre les pièces et l'aluminium fondu et coulé. On nous a dit qu'en revanche, il n'y avait rien du tout dans l'ALENA.

Comment réagissez-vous à cet argument?

M. Donat Pearson: Il serait difficile de dire qu'il n'y a pas de répercussions. M. Simard représente l'ensemble des producteurs. Il représente donc les patrons. Comme Rio Tinto est un conglomérat, l'aluminium n'est pas son seul produit. Il en a d'autres ailleurs dans le monde. L'aluminium ne représente qu'une infime partie de son commerce mondial. Si ce conglomérat ne fait pas de profit d'un côté,

il en fait ailleurs. Peu importe qu'il s'agisse de l'acier ou de l'aluminium, il exploite les deux.

Nous croyons qu'il y a une corrélation. Dans l'ALENA, c'était encadré plus ou moins comme ce l'est actuellement. Les conditions présentes sont intéressantes, mais il nous manque une protection contre le dumping chinois ou russe causé par l'entrée de produits de deuxième transformation au Mexique. C'est ce qui nous nuit, présentement.

Je représente l'une des usines, qui s'appelle Petits Lingots Saguenay. Nous produisons de petits lingots de 25 kilos destinés au marché de l'automobile pour la fabrication de produits en alliage léger. Or ces usines sont affectées directement par le dumping qui se fait au Mexique. Souvent, notre production régresse parce que le dumping a des répercussions directes sur nous. Si une protection minimale nous permettait d'empêcher ces importations, cela nous aiderait certainement.

Je dirais, sans défendre Rio Tinto, que nous n'avons pas d'autre choix que de respecter les règles établies entre le Canada et les États-Unis. Cependant, comme l'autre partie ne respecte pas les règles qui ont été instaurées, il est difficile d'être complètement d'accord sur ce qui se fait présentement dans le cadre de l'Accord actuellement.

• (1600)

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Vous avez aussi parlé de la valeur écologique de votre aluminium, qui tend vers la carboneutralité. D'ailleurs, est-ce déjà en vigueur ou est-ce en voie de l'être?

M. Éric Gilbert: La phase actuelle se déroule à Arvida, dans l'usine du Complexe Jonquière. On installe présentement les prototypes. Des cuves fonctionnent déjà dans le cadre d'un projet pilote. Il va sans dire que l'industrialisation d'un tel produit va demander plusieurs années. Nous nous dirigeons vers cela présentement. L'aluminium produit à partir d'énergie hydroélectrique est bien sûr de l'aluminium vert, mais, si je prends l'exemple des anodes, dont la fabrication est carboneutre, on obtient l'aluminium le plus vert qui soit.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: En comparaison, l'aluminium chinois n'est pas du tout produit dans des conditions écologiques acceptables. On dit qu'il serait produit en utilisant le charbon.

Avez-vous aussi entendu ces rumeurs?

M. Éric Gilbert: Oui.

Il y a des études là-dessus, mais je ne pourrais pas le confirmer. Nous produisons deux tonnes de CO₂ par tonne d'aluminium produit, alors qu'en Chine il s'agit de 18 tonnes de CO₂ par tonne d'aluminium. C'est donc huit à neuf fois plus que ce que nous produisons.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: On ne parle pas du tout du même calibre.

M. Éric Gilbert: Non.

Ce ne sont pas des compagnies en bourse qui produisent de l'aluminium en Chine ou en Russie; ces compagnies sont subventionnées par le gouvernement. Le but, c'est de faire travailler la population.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Dans une période de changements climatiques, j'imagine qu'on va tendre vers des voitures avec des pièces de plus en plus légères.

M. Éric Gilbert: Effectivement.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Nous pouvons donc dire que l'aluminium produit dans votre région pourrait éventuellement devenir une grande industrie qui rayonnerait.

M. Éric Gilbert: Oui.

De plus, les 85 ou 90 % de l'aluminium que nous produisons sont à valeur ajoutée. Les alliages sont déjà intégrés dans la fabrication. Par exemple, un cadre de porte en aluminium n'a pas le même alliage qu'un support de porte de voiture. Tout est relatif quant aux ingrédients qui y sont inclus. Ce sont des recettes spéciales et secrètes. La particularité de notre région, c'est la production d'aluminium à valeur ajoutée.

[Traduction]

La présidente: Je vous remercie beaucoup, monsieur Savard-Tremblay.

Monsieur Boulerice, la parole est à vous pour six minutes.

[Français]

M. Alexandre Boulerice (Rosemont—La Petite-Patrie, NPD): Merci, madame la présidente.

Merci à nos invités d'être ici avec nous aujourd'hui.

MM. Pearson et Gilbert, nous parlions tantôt de règles de traçabilité plus robustes qui sont incluses dans les processus utilisés dans vos usines.

Selon vous, qu'est-ce que le gouvernement fédéral pourrait faire pour améliorer, à partir d'aujourd'hui, les mesures de traçabilité pour la Chine et le Mexique?

On dit le vouloir, mais est-ce réaliste de négocier cela à la pièce?

M. Éric Gilbert: Nous sommes loin de la frontière du Mexique; il nous est donc difficile de surveiller cela. Dans le fond, il faut passer par les États-Unis, et c'est à eux de nous accommoder. Sinon, nous pourrions mettre conjointement en place un système de vérification et avoir recours à des vérificateurs.

M. Alexandre Boulerice: Demandez-vous au gouvernement fédéral de commencer des discussions avec nos voisins américains là-dessus?

M. Éric Gilbert: J'espère qu'elles sont déjà commencées.

M. Alexandre Boulerice: Le message est passé, messieurs de l'autre côté de la table.

Monsieur Topp, ma prochaine question s'adresse à vous. Je veux dire que, moi aussi, je me réjouis de la disparition du chapitre 11. Il y a plusieurs années maintenant, j'ai manifesté souvent dans les rues pour dénoncer ce chapitre, qui était en fait une charte des droits des grandes entreprises.

Il y a plusieurs mois, une rencontre a eu lieu à Montréal en présence d'un comité sénatorial américain, le Ways and Means Committee. Les membres de ce comité se sont mis à parler de l'importance d'améliorer les conditions de travail des travailleurs mexicains. J'étais perplexe, car je pensais qu'ils allaient parler des travailleurs américains. Or, les Américains avaient compris qu'ils ne pouvaient pas garder de bons emplois aux États-Unis s'ils n'amélioraient pas les conditions de travail et les salaires des travailleurs mexicains.

Il y a une première dans le nouvel accord. Il semble que l'on se soit entendu pour mettre en place un mécanisme de plainte, de sur-

veillance et peut-être de sanctions si des droits, notamment les droits syndicaux ou les droits de libre négociation collective, étaient bafoués au Mexique.

Qu'avez-vous constaté dans votre parcours avec ce groupe? Quel est votre degré de confiance sur son efficacité?

• (1605)

M. Brian Topp: Nous verrons.

C'est certainement un bon début. Nous pouvons dire que nous avons un allié quant à cette question, et c'est le gouvernement mexicain. Rappelons-nous que le président du Mexique était le candidat socialiste. Nous nous retrouvons dans une période intéressante et nouvelle, du fait que le Mexique a un gouvernement qui veut travailler pour les droits des travailleurs. Dans un certain sens, il y avait une convergence de très bons facteurs pour les travailleurs du Mexique, donc pour les travailleurs du Canada et des États-Unis.

Le gouvernement mexicain a changé ses priorités. D'une certaine façon, nous aidons ce gouvernement avec cette entente. Nous lui disons que nous l'épaulons dans cette cause pour laquelle il a été élu. Cela ne sera pas facile. L'histoire du Mexique est brutale.

M. Alexandre Boulerice: Oui.

M. Brian Topp: Nous le savons très bien, il y a des causes célèbres et bien connues dans le monde des métaux et ailleurs. C'est seulement un début, mais c'est un bon début et une bonne alliance. Comme je le disais plus tôt, c'est aussi un énorme changement de priorités et de forme. Alors, pour cette raison, je dis que c'est un bon début.

M. Alexandre Boulerice: D'accord.

Si le temps le permet, j'aimerais entendre tout le monde.

Traditionnellement, quand il y a de telles ententes commerciales, les gouvernements fédéraux lancent des consultations et reçoivent des gens. Ensuite, toutes ces informations s'en vont dans une sorte de boîte magique et disparaissent. On n'en entend plus parler jusqu'à la fin.

Pensez-vous que le gouvernement fédéral devrait fixer les objectifs des nouvelles négociations relativement à ces ententes? Que voulons-nous aller chercher? Où devons-nous tracer une ligne rouge pour dire que nous ne voulons pas sacrifier le système de la gestion de l'offre, par exemple?

Par la suite, il y aurait un processus d'aller-retour avec les intervenants, l'industrie et les syndicats pour que tout le monde soit au courant et qu'il n'y ait pas de mauvaises surprises à la fin.

M. Brian Topp: Si je ne me trompe pas, cette proposition venait du caucus néo-démocrate, qui disait que nous avons besoin d'un nouveau processus. Je crois avoir vu une lettre d'entente entre le gouvernement et le caucus, qui parle de ces questions.

Comme je l'ai dit, il est évident que nous devrions avoir, au moins, la même ouverture et la même transparence qu'aux États-Unis et au Mexique là-dessus. Alors, si de bonnes choses doivent ressortir de ce processus dans un gouvernement minoritaire, au Canada, c'est que nous allons nous entendre sur ce que sera le processus futur ou la nouvelle entente.

M. Alexandre Boulerice: Y a-t-il d'autres personnes qui veulent intervenir quant à la transparence des processus de négociation pour le public canadien et québécois?

[Traduction]

La présidente: Pourrions-nous avoir une brève réponse?

M. Mike Kilby: Puis-je intervenir?

La présidente: Oui, monsieur. Allez-y.

M. Mike Kilby: Mon entreprise manufacturière utilise justement les produits bruts que mes collègues du Québec produisent. Je fabrique des pièces à partir de leurs matières premières, et celles-ci se retrouvent dans les automobiles fabriquées par les fabricants d'origine que nous conduisons tous. Je représente justement le marché du produit brut que produit le Québec.

Je peux vous affirmer sans équivoque que pour protéger notre industrie et défendre les intérêts de l'industrie de l'aluminium, au Canada, il faut fermer la porte arriérée ouverte au Mexique. Je sais que c'est un sujet assez étroit, mais c'est une bataille que nous menions avec acharnement depuis longtemps et que nous avons finalement réussi à gagner afin que des droits antidumping et compensateurs soient imposés aux métaux chinois qui entrent au Canada et aux États-Unis. Il y a une raison pour laquelle nos deux pays imposent des droits antidumping et compensateurs. Nos industries ont presque été rayées de l'Amérique du Nord en 2009-2010.

La présidente: Je suis désolée de devoir vous interrompre, monsieur. Je suis certaine que les autres députés vous poseront des questions, et vous pourrez alors en profiter pour approfondir votre pensée.

Les députés n'ont que cinq ou six minutes chacun, donc il est difficile de poser toutes les questions voulues et d'y répondre exhaustivement.

Monsieur Kram.

• (1610)

M. Michael Kram (Regina—Wascana, PCC): Merci, madame la présidente.

Comme M. Gilbert et un grand nombre de représentants du secteur de l'aluminium sont ici aujourd'hui, je partagerai mon temps avec M. Martel.

[Français]

M. Richard Martel: Merci.

J'aimerais connaître les différences entre l'ancien ALENA et l'ACEUM, parce que vous dites que l'ACEUM compromet les investissements. Je voudrais savoir pourquoi.

M. Éric Gilbert: C'est sûr qu'une compagnie qui perd du pouvoir de production ou de vente par rapport à un concurrent déloyal...

M. Richard Martel: Je veux connaître les différences entre l'ALENA et l'ACEUM dans sa forme actuelle.

M. Éric Gilbert: Au moment où l'ALENA a été conclu, il y a près de 25 ou 30 ans, la production de l'aluminium en Russie et en Chine n'était pas la même qu'aujourd'hui, comme on le disait tantôt. Ce sont eux qui cherchent à accaparer le marché de l'aluminium depuis 15 ou 20 ans.

Nous ne pouvons pas comparer l'ALENA et l'ACEUM, parce que, en réalité, il s'agit d'une refonte de l'ALENA. Nous trouvons qu'il n'y a pas de protection en ce qui concerne l'aluminium. La disposition liée à l'exigence de 70 % n'empêche pas le Mexique de faire passer de l'aluminium par les États-Unis.

Dans le fond, nous sommes ici en tant que représentants syndicaux des employés pour dire que nous voulons garder nos emplois dans ce domaine. Nous voulons produire de l'aluminium et nous voulons accroître nos activités. Il faut que l'usine AP-60 prenne de l'expansion et continue de favoriser l'aluminium vert et la traçabilité. C'est ce qui va donner de la robustesse à notre production d'aluminium, à l'échelle régionale, canadienne ou provinciale.

M. Richard Martel: Croyez-vous que l'ACEUM présente un danger pour vos travailleurs?

M. Donat Pearson: Oui, parce que nous voyons que l'employeur hésite à envoyer plus de métal sur le marché. Nous voyons aussi d'autres entreprises faire passer de petits lingots par le Mexique, où ils se vendent 150 \$ la tonne moins cher que ce que nous produisons. C'est quand même assez difficile d'être concurrentiel quand il n'y a pas de mesures antidumping en place.

M. Richard Martel: Pour terminer, j'aimerais vous poser une dernière question. Entre la position du président du Syndicat des travailleurs de l'aluminium d'Alma, M. Sylvain Maltais, qui n'est pas du tout rassuré par l'ACEUM, et celle du président du Syndicat national des employés de l'aluminium de Baie-Comeau, M. Michel Desbiens, qui dit être préoccupé, mais pas nécessairement inquiet, où se situe la vôtre?

M. Donat Pearson: Je ne veux pas parler pour M. Maltais, mais quand nous sommes venus ici, il y a trois ou quatre semaines, le Syndicat des métallos s'opposait à la ratification de l'entente. Quant à M. Desbiens, vous me citez son opinion, mais je ne suis pas capable de parler pour lui non plus.

De notre côté, nous ne sommes pas contre la ratification de l'entente. Nous savons que cela doit se faire, mais cela devrait comprendre une certaine protection pour l'aluminium.

M. Richard Martel: Merci.

[Traduction]

M. Michael Kram: Combien de temps nous reste-t-il, madame la présidente?

La présidente: Vous avez une minute et demie.

M. Michael Kram: Très bien.

Monsieur Topp, vous nous avez parlé de la dépendance du Canada aux exportations vers les États-Unis. Les États-Unis sont le seul pays à partager une frontière avec nous. Que pouvons-nous faire à long terme pour réduire notre dépendance aux exportations vers les États-Unis?

M. Brian Topp: Non seulement est-ce le seul pays avec lequel nous partageons une frontière, mais toute notre infrastructure est construite pour y exporter nos produits. Il serait bien sage de diversifier un peu notre infrastructure pour pouvoir expédier nos produits vers des marchés étrangers, particulièrement vers le Pacifique.

Vous savez, il y a quelques fins de semaine, je me suis rendu au Texas. Je suis allé faire un tour à Austin. J'ai fait partie du gouvernement de l'Alberta pendant un certain temps, et nous suivions de près ce que faisait le Texas. Les Texans ont été assez habiles. Après le choc pétrolier de 1986, ils se sont dits exactement ce que je suis en train de dire ici, aujourd'hui, c'est-à-dire qu'ils devaient se diversifier et élargir leurs marchés. À quoi cela tient-il? Il faut que le gouvernement fédéral, les provinces et l'industrie, peut-être sous le leadership des banques, décident d'exploiter systématiquement les marchés des produits de base et les marchés à valeur ajoutée en Asie-Pacifique et en Europe, puisque ces négociations nous ont ouvert les yeux sur notre dépendance dangereuse envers ce marché, ce qui nous confère bien peu de leviers, avec les conséquences que nous connaissons. C'est vraiment le deuxième élément sur lequel je veux insister.

Cette relation commerciale est régie par cet accord. On peut espérer qu'il en sera ainsi encore un bout de temps, et nous avons un petit levier bien précieux à exploiter ici, parce que nous n'avons pas vraiment d'autres marchés importants sur lesquels nous appuyer. Nous devons remédier à cela.

• (1615)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Topp.

Monsieur Lauzon.

[Français]

M. Stéphane Lauzon (Argenteuil—La Petite-Nation, Lib.): Je remercie chacun de vous d'être présent et de nous avoir donné des informations aussi pertinentes.

Ma prochaine question s'adresse à MM. Pearson et Gilbert.

Savez-vous quelle est la capacité de production actuelle approximative de l'usine de Rio Tinto?

M. Éric Gilbert: La vieille usine d'Arvida produit environ 175 000 tonnes. Quand je parle de la vieille usine, je parle des vieilles salles de cuves.

M. Stéphane Lauzon: Quelle est sa capacité?

M. Éric Gilbert: Il s'agit là de sa capacité maximale.

M. Stéphane Lauzon: Vous fonctionnez donc à plein rendement.

M. Éric Gilbert: Pour ce qui est des vieilles salles de cuves, oui.

En ce qui a trait à l'usine pilote AP-60 de 38 cuves, elle produit environ 65 000 tonnes par année. Si jamais nous avons une phase 2 et une phase 3, elle aura une capacité de plus de 500 000 tonnes.

M. Stéphane Lauzon: Tenons-nous-en à la phase actuelle. Sans tenir compte des autres projets, vous fonctionnez actuellement à plein rendement, n'est-ce pas?

M. Éric Gilbert: Oui.

M. Donat Pearson: Il s'agit là de l'usine d'Arvida. L'usine Latérière produit 260 000 tonnes par année, l'usine de Grande-Baie produit 235 000 tonnes par année, et l'usine d'Alma produit 450 000 tonnes par année. Cela donne une production totale de près de 1,3 million de tonnes par année au Saguenay—Lac-Saint-Jean.

M. Stéphane Lauzon: Vos installations fonctionnent donc à plein rendement en ce moment. Est-ce exact?

M. Donat Pearson: Oui. Toutes les usines fonctionnent à plein régime.

M. Stéphane Lauzon: Elles tournent à plein régime, on fait des fermetures, on fait des réparations et l'on reprend la production à plein rendement.

M. Éric Gilbert: Je ne veux pas vous interrompre, mais il ne faut pas oublier qu'on a dépassé la durée de vie des vieilles salles de cuves précuites.

M. Stéphane Lauzon: Oui. Nous avons parlé de l'équipement avec votre employeur. Vous savez qu'il y a des budgets pour la transformation, surtout que vous avez pris un virage vert. Il y a déjà des fonds qui sont prévus pour aider l'industrie. De plus, pendant plusieurs années, vous avez eu de l'aide pour le maintien de votre entreprise. Le gouvernement a injecté beaucoup de sommes dans votre entreprise pour le maintien.

M. Éric Gilbert: En effet, monsieur Lauzon.

M. Stéphane Lauzon: Je me pose pourtant une question.

Vous avez dit que pendant dix ans, c'est-à-dire au cours des dernières années, l'usine a fonctionné à plein rendement. À présent, vous me dites que Rio Tinto risque malgré tout de perdre des emplois à la suite de cet accord, et de ne pas se développer davantage.

Ce sont deux choses que vous avez dites, c'est-à-dire que la ratification de cette entente va provoquer des pertes d'emplois et une baisse en matière de développement.

C'est bien cela?

M. Éric Gilbert: Si nous perdons des commandes, il faudra en arriver là.

M. Stéphane Lauzon: Si, pendant dix ans, il n'y a eu aucune ratification d'entente comme l'ACEUM exigeant 70 % de transformation du deuxième transformateur des pièces d'automobiles, et si cela allait bien même si la Chine était présente sur le marché — la Chine a connu sa pleine croissance voilà une dizaine d'années et elle a atteint un sommet il y a six ans — comment pouvez-vous maintenant prévoir que vous allez perdre une part du marché alors que les usines fonctionnent à plein rendement? D'ailleurs, votre employeur dit que l'expansion n'est pas entravée, en ce moment, par la signature de l'Accord, que c'est plutôt la mondialisation et le prix sur le marché mondial qui bouleversent le marché. Il nous l'a bien expliqué au Comité.

Comment pouvez-vous prévoir des pertes d'emploi et que la situation ira mal alors que vous fonctionnez à plein rendement?

M. Donat Pearson: Vous savez que Rio Tinto est une très grosse entreprise, qui gère des milliards de dollars. De notre côté, nous voyons que les équipements vieillissent. Nous sommes très attentifs et nous suivons de très près ce qui se passe du côté des commandes. Il y a certaines technologies qui sont vieillissantes et il y a des bris fréquents.

Quand nous sommes incapables de fournir nos clients, que font-ils? Ils vont chercher ailleurs ce dont ils ont besoin. Nous perdons des clients au fil du temps quand même. Rio Tinto réussit à prendre tout de même une part de marché en se diversifiant. Nous ne sommes pas contre cette manière de faire.

M. Stéphane Lauzon: Je comprends ce que vous me dites, mais les clients sont là. Dans une entreprise, c'est normal de perdre des clients et c'est normal d'en regagner.

Ce que j'avance, c'est que les usines fonctionnent actuellement à plein rendement. Cela ne peut pas aller mieux, sauf qu'il n'y a pas d'investissements. Les propriétaires nous ont carrément dit que c'était la mondialisation qui faisait en sorte que les investissements n'avaient pas été faits.

Je veux revenir à la qualité de votre produit.

M. Donat Pearson: Oui.

[Traduction]

La présidente: Monsieur Lauzon, vous avez 30 secondes.

[Français]

M. Stéphane Lauzon: Je suis métallurgiste de métier. J'ai travaillé dans le domaine de la métallurgie pendant 21 ans et je peux vous dire que l'entreprise qui vous emploie a toujours été reconnue. La personne qui enseignait dans mon service venait directement de chez vous.

Les alliages que vous fabriquez se démarquent. C'est votre force de commerce. L'entreprise va toujours se démarquer.

• (1620)

M. Donat Pearson: Tout à fait.

M. Stéphane Lauzon: Comment est-ce que l'aluminium de piètre qualité qui est produit par la Chine pourrait prendre la place de votre produit alors que vos usines respectent les normes environnementales, par exemple?

M. Éric Gilbert: Si l'on fait entrer l'aluminium par le Mexique, il y a de la refonte. On refond donc l'aluminium. À ce moment-là, on peut introduire des alliages. C'est comme cela que nous perdons notre créneau.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup, monsieur. Je suis désolée de devoir vous interrompre.

Monsieur Epp.

M. Dave Epp (Chatham-Kent—Leamington, PCC): Merci, madame la présidente.

J'ai une question à poser à Mike Kilby.

Il y a plusieurs mois, j'ai eu l'occasion de visiter votre établissement et de constater de mes yeux que vous êtes passé de zéro à 250 employés en 10 ans. Vous m'avez expliqué les effets des conclusions du Tribunal canadien du commerce extérieur (TCCE) en 2014, en 2019, ainsi que des conclusions américaines en 2016 en matière de droits compensateurs et antidumping.

Pouvez-vous me dire quels seront les effets de cet accord sur l'emploi au sein de votre établissement? De même, comment la révision qu'en feront les États-Unis en 2021 pourrait toucher votre établissement?

M. Mike Kilby: Merci.

Comme je l'ai déjà dit, les droits antidumping et compensateurs sont très importants pour les producteurs d'aluminium extrudé canadiens et américains. Cela a permis à l'industrie de l'extrusion de reprendre son essor. En 2018, l'industrie de l'extrusion atteignait à nouveau les niveaux de 2006.

C'est une industrie en pleine croissance. Les emplois dans le secteur manufacturier reviennent dans l'industrie. Je sais que parmi les neuf producteurs d'aluminium extrudé en Ontario, six servent l'in-

dustrie automobile, et leurs entreprises sont toutes en pleine croissance et ils ajoutent des installations et embauchent de nouveaux employés.

L'exigence que 70 % du contenu en aluminium soit d'origine nord-américaine dans le secteur de l'automobile est vraiment importante pour nous. Le secteur automobile commence à s'implanter de plus en plus au Mexique, et les Chinois ne cessent d'essayer de trouver des moyens de contourner les droits antidumping et compensateurs. Nous savons que le Mexique constitue une porte arrière pour l'industrie. Le Mexique n'a aucune raison d'exiger un assouplissement ou une élimination de l'exigence selon laquelle l'aluminium utilisé doit être d'origine nord-américaine à 70 %. Il peut obtenir de l'aluminium en Amérique du Nord, comme tout le monde.

Avec le temps, mes collègues du Québec seront évincés du Mexique. Je n'ai absolument aucun doute à cet égard. Les Chinois ont déjà fait entrer du métal au Mexique. Ils ont essayé de faire la même chose aux États-Unis par la suite et se sont fait prendre la main dans le sac. Ils ont reçu une amende, etc. Ensuite, ils ont envoyé ce métal au Vietnam et ont essayé de le renvoyer aux États-Unis. C'est le genre de choses auxquelles nous faisons face avec l'élimination de l'exigence que 70 % du contenu en aluminium soit d'origine nord-américaine.

C'est ce qui favorisera l'investissement dans l'industrie de l'aluminium en Amérique du Nord. Tous ces éléments forment un tout. Je ne vois pas de raisons pour lesquelles le Mexique insisterait pour qu'on élimine cette exigence, à part s'il veut favoriser ses propres intérêts quant au métal subventionné et son dumping au Mexique.

M. Dave Epp: Pour poursuivre, pouvez-vous m'expliquer si, concernant l'exemption de droits de douane au titre de l'article 232 dont bénéficient le Canada et le Mexique, il y a un moyen d'accorder une certaine forme de protection à nos entreprises d'extrusion et à nos fonderies canadiennes par ce mécanisme, ou par des parties, concernant l'aluminium importé essentiellement non détectable?

M. Mike Kilby: Oui, pour ce qui est de l'article 232, cela a donné un coup de pouce quant au prix du métal en Amérique du Nord. Cela devrait aider les fonderies tant au Canada qu'aux États-Unis dans leurs décisions d'investissement. Le Canada et le Mexique ont été tous deux exemptés des droits de 10 %, mais il a été également prévu que si des exportations d'aluminium extrudé à tarif régulier provenant du Canada ou du Mexique commençaient à traverser la frontière et qu'on voyait une hausse, les États-Unis reverraient les dispositions.

Notre industrie au Canada en est très consciente. À cet égard, nous ne mordrons pas la main qui nous nourrit. Nous sommes bien au courant de ce qu'implique l'article 232, mais cela fait en sorte que le Mexique arrête ce que j'appellerais d'autres produits extrudés à tarif normal, des produits extrudés non destinés à l'industrie automobile, qui traversent la frontière vers les États-Unis en grandes quantités.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Epp.

Monsieur Sheehan.

M. Terry Sheehan (Sault Ste. Marie, Lib.): Je remercie tous nos témoins. Nous avons eu droit à d'excellents exposés. Je vais d'abord poser des questions à Brian Topp.

Nous avons tous entendu parler de l'approche « équipe Canada ». Bon nombre d'entre nous y ont participé. Je sais que le ministre s'est entretenu avec des gens du NPD et du Parti conservateur et qu'il a vraiment essayé d'obtenir les points de vue de différents premiers ministres. Notre comité s'est rendu à Washington à deux ou trois reprises pour observer ses homologues, députés conservateurs et néo-démocrates, et leur dire « nous n'allons pas ratifier l'accord au Parlement à moins que vous ne leviez les droits de douane sur l'acier et l'aluminium ».

Je viens d'une ville de l'acier, où l'on trouve les entreprises Algor Steel et Tenaris, et, soit dit en passant, il y a également de nombreux petits producteurs d'acier.

Monsieur Topp, pourriez-vous nous dire ce que vous pensez de ce type d'approche « équipe Canada » et comment cela a été accueilli par les Américains avec lesquels vous avez discuté, par rapport à leur approche, et en quoi cela nous aidera pour les futurs accords?

• (1625)

M. Brian Topp: Je vais m'abstenir.

M. Terry Sheehan: Très bien.

Puisque nous parlons de l'acier et de l'aluminium, sur lesquels des droits de douane étaient imposés au titre de l'article 232, ma prochaine question s'adresse aux représentants de l'industrie de l'aluminium. De quelle manière cela a-t-il touché vos entreprises?

Le gouvernement a annoncé quelques mesures pour aider vos entreprises. Des représentants des industries de l'acier et de l'aluminium nous ont dit qu'ils étaient toujours déstabilisés après l'imposition de tarifs douaniers de 25 % et de 10 %, et que des mesures comme le Fonds stratégique pour l'innovation qui ont été offertes tant aux grands producteurs qu'aux petits et moyens producteurs... et toute autre mesure de soutien qui, selon vous, aideront vos entreprises à poursuivre leur croissance dans le contexte où les droits de douane imposés au titre de l'article 232 viennent d'être levés en mai de l'an dernier.

J'invite d'abord le monsieur de Chatham, près de Sault Ste. Marie, à intervenir.

Des voix: Ha, ha!

M. Mike Kilby: Les droits de douane imposés au titre de l'article 232 ont eu des répercussions négatives pour nous. L'élimination de ces droits nous a certainement aidés.

Dans notre industrie, il y a le facteur géographique. Si l'on veut aller plus loin aux États-Unis avec l'aluminium extrudé, la réalité géographique du transport intervient. L'article 232 a eu des répercussions. Cela existait et a disparu. Le fait même que les droits puissent être rétablis fait en sorte que l'industrie reste sur le droit chemin et l'empêche d'essayer de tirer davantage profit de l'absence de tarif.

Je ne sais pas si j'ai répondu à la question.

M. Terry Sheehan: Je crois que oui. Je pense qu'il est important de souligner ce que vous dites, et des témoins nous ont dit que si jamais cela devait être rétabli, comme n'importe quel type d'outil, il y aurait assurément des effets négatifs pour votre industrie, et donc je vous remercie.

Je vais poser la même question à nos amis du Québec.

[Français]

M. Donat Pearson: Les tarifs de 10 % mis en place pour l'aluminium ont eu des répercussions. Si je ne me trompe pas — et je ne veux pas parler au nom de Rio Tinto —, je crois qu'il s'agissait d'un montant de 20 millions de dollars de pertes par mois pour l'employeur. Cela n'a pas nécessairement ralenti la production de métal primaire. C'est vraiment le métal primaire qui est produit dans nos installations.

Je représentais auparavant l'usine Laterrière où l'on fabrique du lingot de laminage. Cent pour cent de notre production s'en allait aux États-Unis. Cela a eu pour effet d'imposer une taxe supplémentaire à l'employeur. Cependant, en même temps, la prime dite Midwest a été augmentée. Cela équilibrait la situation pour l'employeur.

M. Éric Gilbert: Ce sont surtout, je crois, les petits producteurs qui utilisaient notre aluminium qui étaient pénalisés à cause de cela.

[Traduction]

M. Terry Sheehan: Oui. Nous avons entendu des témoignages concernant les répercussions sur les petites et moyennes entreprises de l'intégration de l'Accord de libre-échange nord-américain dans le passé, concernant la mesure dans laquelle l'aluminium et l'acier pouvaient traverser la frontière de part et d'autre une ou deux fois. Nous avons mis de nombreuses mesures en place pour rembourser ces gens, mais les petites et moyennes entreprises n'ont parfois pas les liquidités ou les capacités qu'ont de grandes entreprises comme Rio Tinto. Nous avons bien sûr entendu parler de ces questions.

• (1630)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Sheehan. Je suis désolée, mais votre temps est écoulé.

Monsieur Savard-Tremblay, vous disposez de deux minutes et demie.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Nous pourrions reprendre la discussion là où nous l'avons laissée.

Tantôt, vous n'avez pas eu le temps de répondre à une question de mon collègue. Je vais vous donner l'occasion de le faire.

M. Éric Gilbert: En effet. On disait que, depuis 10 ans, la production des Russes et les Chinois stagnait. Rio Tinto semblait dire que notre production était demeurée la même et qu'elle n'avait pas été touchée.

Je veux vous rappeler ce qui s'est passé au Québec au cours des 10 dernières années. Rio Tinto a fermé l'usine de Beauharnois et l'usine de Shawinigan. C'étaient de vieilles usines.

La prochaine usine à fermer, la plus vieille qui existe actuellement, c'est la nôtre. Dans le fond, ce que nous voulons, c'est avoir un avenir en ce qui concerne la production à l'usine AP-60 durant les phases 2 et 3, pour que, après la fermeture de notre usine, qui est en fin de vie, nous puissions espérer un avenir à l'usine AP-60. C'est là-dessus que porte le débat.

Quand on dit que la production de la Chine n'a pas eu d'effet sur celle de Rio Tinto, ce n'est pas vrai. Deux usines au Québec ont fermé, et la nôtre est la prochaine sur la liste. Je ne pense pas qu'on fermera l'usine d'Alma avant la nôtre.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: D'où l'idée que les alumineries pourraient prendre de l'expansion.

Si nous établissions de vraies règles quant à l'origine de l'aluminium, comme celles dont l'industrie de l'acier profite, pouvez-vous nous dire comment, concrètement, cela vous faciliterait-il la vie?

M. Donat Pearson: Nous voulons que Rio Tinto fasse progresser les projets, et que la phase d'essai dans les usines AP-60 soit achevée. Au lieu de simplement vendre la plateforme technologique, il faut aller vers de nouveaux marchés en développant AP-60 avec la technologie d'Elysis, laquelle permet d'éliminer tous les gaz à effet de serre et de rendre notre aluminium encore plus vert, ce dont il faut faire la promotion. Il faut assurer l'avenir de notre industrie.

M. Éric Gilbert: Et celui des travailleurs.

M. Donat Pearson: Celui des travailleurs également, bien sûr, puisque nous les représentons.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Si l'on prévoyait un contenu nord-américain pour l'aluminium et non pas pour les pièces en aluminium, cela changerait tout. Est-ce exact?

M. Donat Pearson: Cela aiderait grandement à développer le marché.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Selon votre connaissance du marché, dans le meilleur des mondes, le Mexique aurait-il intérêt à adopter des mesures antidumping? Quand je regarde la situation globalement, j'ai l'impression que c'est juste le Québec que cela peut toucher véritablement.

[Traduction]

La présidente: Pourriez-vous répondre rapidement, monsieur?

[Français]

M. Donat Pearson: Présentement, au Mexique, il s'ouvre pratiquement une fonderie par semaine. Il y a des consortiums chinois qui sont propriétaires au Mexique. Ils ont donc intérêt à apporter leur propre métal pour le réintroduire ensuite en Amérique.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Allez-y, madame Kwan.

Mme Jenny Kwan (Vancouver-Est, NPD): Messieurs, je vous remercie beaucoup de vos exposés.

Mes questions portent essentiellement sur le processus de négociation des accords commerciaux. Dans le cas présent, il s'agit de l'accord entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.

Depuis très longtemps, nous sommes dans une situation où les accords commerciaux sont négociés et signés, et les Canadiens sont ensuite informés de l'accord une fois qu'il a été conclu. Les néo-démocrates exercent des pressions pour que cette démarche change afin qu'il y ait une plus grande transparence et que le gouvernement soit mieux à même de savoir ce que les Canadiens pensent des accords commerciaux et ce qui est important pour eux.

À cette fin, en ce qui concerne les accords commerciaux, j'aimerais savoir quel type de changements vous aimeriez voir apporter au processus.

J'aimerais que M. Topp réponde à ma question en premier, s'il vous plaît.

• (1635)

M. Brian Topp: Comme nous le disions un peu plus tôt, un bon point de départ, c'est la lettre d'entente entre le caucus du NPD et le

gouvernement. Cela rejoint les objectifs que vous venez d'énoncer. Il faudrait tout d'abord que les Canadiens aient autant accès à ce type de discussions que les Américains et les Mexicains. Le processus aux congrès américain et mexicain est plus formel et transparent et comprend plus d'étapes, et le gouvernement doit davantage expliquer ce qui se passe que le gouvernement canadien.

Votre collègue, Daniel Blaikie, je pense, a très bien souligné ces points. Nous devons maintenant réfléchir à la manière de l'inscrire dans les règles, de sorte que la prochaine fois que le Parlement abordera ces questions, on n'aura pas à utiliser le genre de levier dont on dispose dans une situation de Parlement minoritaire pour l'imposer.

Je pense que le gouvernement doit être tenu d'expliquer ses objectifs dans le cadre des négociations pour donner aux intervenants une occasion de donner leur point de vue sur ces objectifs avant le début des négociations. Il devrait être tenu de présenter des rapports d'étape sur ce qui se passe pour que les intervenants puissent exprimer leur avis et pour que la question soit étudiée et que le résultat final soit comparé avec les résultats, avant que le Parlement prenne sa décision. C'est le processus qui est suivi aux États-Unis et au Mexique, et qui devrait être suivi au Canada également.

Mme Jenny Kwan: Merci.

La présidente: Très brièvement, s'il vous plaît.

Mme Jenny Kwan: Est-ce que d'autres témoins ont quelque chose à ajouter à ces suggestions?

[Français]

M. Donat Pearson: Notre organisation syndicale est intéressée, par l'entremise de son président, M. Jerry Dias, à s'engager dans de tels dossiers. Nous avons du personnel en mesure de donner son opinion au gouvernement ou aux partis de l'opposition. Nous sommes toujours disponibles pour nous engager dans des dossiers de ce genre.

M. Éric Gilbert: Ce sont les partis de l'opposition qui ont mis en lumière notre situation et qui nous ont invités à venir débattre de cette question. Je ne sais pas si, à l'avenir, il sera important de consulter tous les gens qui sont touchés par ces décisions.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Nous avons terminé le second tour. Reste-t-il une question? Je vais suspendre la séance pendant 15 minutes, jusqu'à ce que nous accueillions notre prochain groupe, et vous pouvez parler directement avec les témoins si vous le souhaitez.

Nous reprendrons à 17 heures. Merci beaucoup.

• (1635)

(Pause)

• (1700)

La présidente: Nous reprenons.

Conformément à l'ordre de renvoi du jeudi 6 février 2020, nous continuons notre étude du projet de loi C-4, Loi portant mise en œuvre de l'Accord entre le Canada, les États-Unis d'Amérique et les États-Unis mexicains. Nous recevons, je crois, notre septième groupe de la journée.

Je vous souhaite à tous la bienvenue.

Nous accueillons des représentants de Honey Bee Manufacturing Ltd.: le directeur général, M. Jamie Pegg; et le directeur des composantes, des systèmes et de l'intégration, M. Scott D. Smith. Nous accueillons également des représentants de Northern Cables Inc.: le directeur général, M. Shelley Bacon; et le président, M. Todd Stafford.

La parole est à vous, monsieur Pegg.

M. Jamie Pegg (directeur général, Honey Bee Manufacturing Ltd.): Merci.

Madame la présidente, mesdames et messieurs, je m'appelle Jamie Pegg, et j'ai le privilège, à titre de directeur général, de représenter les 160 employés de Honey Bee Manufacturing.

Je suis accompagné de M. Scott Smith, un de nos employés qui a joué un rôle déterminant dans la mise en lumière de nos demandes et de nos préoccupations.

Nous voulons vous remercier de nous donner l'occasion d'exprimer notre appui au nouvel accord commercial et de parler de certains éléments dont notre secteur d'activités aura besoin.

Nous vous saluons de la part de tous les employés de Honey Bee ainsi que des neuf différentes petites villes du Sud-Ouest de la Saskatchewan dans lesquelles ils vivent.

Nous vous saluons également de la part de Donna Boyd, présidente d'Agricultural Manufacturers of Canada, et des plus de 240 membres de cette organisation.

Honey Bee Manufacturing a été établie en 1979 par deux frères, Greg et Glenn Honey, qui ont commencé à fabriquer des produits qu'ils ont créés sur leur ferme, à Bracken, en Saskatchewan. Ils ont inventé une andaineuse. Leur voisin la voulait, et l'agriculteur plus loin aussi. Après 40 ans, des agriculteurs de plus de 26 pays utilisent de l'équipement Honey Bee pour faire leurs récoltes de façon plus efficace de sorte que plus de gens puissent se nourrir.

Les principaux produits que fabrique Honey Bee sont des organes de coupe qui peuvent être utilisées sur presque toutes les moissonneuses-batteuses qui sont fabriquées dans le monde; et des andaineuses qui s'accrochent aux tracteurs ou aux blocs d'alimentation pour couper et sécher les cultures avant que la moissonneuse-batteuse les récolte.

Les fabricants d'équipement d'origine, comme John Deere, Case, New Holland et AGCO, ont tous reconnu la valeur de l'innovation de Honey Bee dans le domaine de la récolte. À différents moments, ils ont conclu des ententes de partenariat avec Honey Bee pour produire des organes de coupe et des andaineuses de marque, par exemple.

L'innovation qui a défini les produits Honey Bee a permis de soutenir des centaines d'employés de l'usine de Frontier, en Saskatchewan, qui compte 300 habitants. Honey Bee est le principal moteur économique dans le Sud-Ouest de la province et couvre un rayon de plus de 100 kilomètres.

Aujourd'hui, si vous regardez autour du principal centre opérationnel, de même que le secteur de la recherche et du développement, vous verrez des employés qui représentent quatre et cinq générations d'agriculteurs de la région, ainsi que de nouveaux Canadiens originaires des Philippines, de l'Inde, du Venezuela, de l'Ukraine, de la Syrie et de l'Allemagne.

Honey Bee est une entreprise d'envergure mondiale, en raison non seulement des gens avec lesquels nous travaillons, mais aussi des marchés sur lesquels nous vendons nos produits. Au cours des deux dernières années, 40 % des ventes de Honey Bee ont été effectuées au Canada et le reste, 60 %, ailleurs dans le monde, dont 33 % aux États-Unis d'Amérique.

Puisque Honey Bee est une entreprise d'envergure mondiale, elle dépend des accords de libre-échange que conclut le Canada et les appuie. Notre industrie en a besoin.

Il suffit de penser aux deux dernières années d'imposition de droits de douane et de fermeture des frontières pour constater les effets négatifs sur notre industrie. Nous estimons que ces mesures ont coûté à Honey Bee des millions de dollars et qu'elles ont fermé la porte à la création de bon nombre d'emplois. C'est sans compter les coûts que les agriculteurs absorbent inutilement lorsqu'ils doivent acheter du nouvel équipement à cause de la hausse du prix des métaux et des éléments nécessaires à la fabrication de notre équipement.

L'ALENA était le prolongement des excellentes relations commerciales que les fabricants de produits agricoles entretenaient avec les États-Unis. Nous espérons qu'il en sera de même dans le cadre de l'ACEUM. La principale chose qu'il faut retirer de notre témoignage d'aujourd'hui, c'est que les règles du jeu pour notre industrie ne sont pas équitables par rapport aux États-Unis.

La possibilité pour Honey Bee de tirer parti de la propriété intellectuelle repose sur sa capacité à travailler avec les plateformes des fabricants d'équipement d'origine. L'interopérabilité signifie qu'un organe de coupe de Honey Bee est « prêt à l'emploi » avec la moissonneuse-batteuse du fabricant d'équipement d'origine. Habituellement, cela se fait de façon simple, tout comme un clavier se branche sur un ordinateur. Aujourd'hui, nous commençons à voir des interfaces numériques chiffrées sur les produits du fabricant d'équipement d'origine qui nous empêchent de nous connecter et de faire fonctionner nos organes de coupe avec les plateformes des fabricants d'équipement d'origine.

De plus, le fabricant d'équipement d'origine ne fournit pas d'information technique ou de pièces pour pouvoir ajouter les adaptations nécessaires sans qu'il intervienne directement auprès des équipes d'ingénieurs de Honey Bee. Il en résulte ceci: « utilisation autorisée seulement ». C'est contrôlé par les serrures et les clés numériques des fabricants d'équipement d'origine auxquelles n'ont pas accès les fabricants d'équipement. Au lieu d'investir notre budget de recherche pour l'innovation, nous le flambons pour l'adaptation.

La vaste majorité de ces plateformes de machinerie sont produites par des entreprises américaines et vendues dans le monde entier. Pour que Honey Bee continue à travailler avec ces plateformes à l'échelle locale et mondiale, il faut pouvoir connecter les deux et les utiliser de manière simple.

Selon Statistique Canada, Honey Bee est l'un des 1 400 fabricants au Canada qui crée des produits d'équipement qui se relie à de grandes plateformes de fabricants d'équipement d'origine. De ce nombre, environ 500 sont des fabricants de matériel agricole. Nos innovations dépendent des plateformes des fabricants d'équipement.

● (1705)

Les effets d'un verrouillage technique par les fabricants d'équipement d'origine sonneront le glas de l'industrie canadienne de l'outillage et décimeront nos collectivités. La majeure partie des 500 fabricants de matériel agricole au Canada sont situés à côté de petites collectivités rurales où ils contribuent grandement à l'emploi et au financement de services essentiels en général. Tout cela serait perdu. La chaîne d'approvisionnement manufacturière canadienne serait également durement touchée.

Les problèmes d'interopérabilité ont des répercussions sur les équipements de tous les secteurs d'équipement industriel au Canada, ce qui inclut l'agriculture, l'exploitation minière, la construction et l'industrie forestière. Les plateformes des fabricants d'équipement d'origine constituent les moteurs de l'industrie qui fournissent ce qui est nécessaire pour effectuer le travail, notamment les moissonneuses-batteuses et les tracteurs; les équipements de chargement, de transport et de déchargement; et les excavateurs et les porteurs.

L'innovation se caractérise par le fait qu'elle répond à des besoins précis de l'utilisateur qui ne sont pas satisfaits par l'offre universelle des fabricants d'équipement d'origine. L'innovation de Honey Bee répond aux besoins particuliers de nos nombreux marchés et tient compte de leur milieu opérationnel unique, de leurs pratiques agricoles et de la diversité des cultures. Relever ces défis permet à l'innovation canadienne de se faire connaître dans le monde.

La capacité de commercialiser des produits novateurs au Canada est aujourd'hui menacée. Les lois et l'accord commercial, l'ACEUM, n'en tiennent pas compte alors qu'ils le devraient. L'industrie canadienne devrait être libre d'innover commercialement sur les plateformes des fabricants d'équipement d'origine.

Dans l'ACEUM, de nouveaux articles sur la propriété intellectuelle ne mettent pas les fabricants américains et canadiens sur un pied d'égalité. La loi américaine sur le droit d'auteur prévoit des exceptions pour la modification légale d'équipements agricoles motorisés à des fins d'interopérabilité. La loi canadienne sur le droit d'auteur ne prévoit pas de telles exceptions, ce qui fait en sorte qu'il est illégal pour Honey Bee, ou pour toute autre entreprise canadienne, de procéder à la rétro-ingénierie des plateformes des fabricants d'équipement d'origine pour assurer l'interopérabilité. Le Canada n'a pas d'exception pour les véhicules terrestres motorisés, comme une automobile personnelle, un véhicule commercial ou un véhicule agricole. La loi américaine sur le droit d'auteur permet de raccorder des produits aux États-Unis, mais pas au Canada. Cela signifie que les produits fabriqués au Canada ne peuvent pas être légalement adaptés au Canada, ce qui désavantage les fabricants et agriculteurs canadiens pour aucune autre raison que le manque de clarté.

Nous voulons également que la loi nationale soit modifiée de manière à ce qu'on exige que les plateformes d'équipement des fabricants d'équipement d'origine vendues au Canada puissent interagir avec n'importe quel équipement mis à la disposition des agriculteurs au Canada. Honey Bee souhaite que l'ACEUM comprenne une forme de mandat à cet effet.

Le Canada est le chef de file mondial de l'innovation agricole. Qu'il s'agisse des variétés de semences à haut rendement, de la gestion des sols, de la plantation des semences, des éléments nutritifs des cultures, des outils de récolte, du traitement des cultures ou de la technologie agricole, le Canada prend sa place dans l'agriculture

mondiale. Selon les données commerciales en ligne du gouvernement du Canada, l'industrie de l'équipement agricole du Canada exporte plus de 2,3 milliards de dollars d'équipement par année. Les États-Unis représentent environ 1,9 milliard de dollars de ce montant. Par conséquent, il est très important que l'équipement agricole canadien puisse interagir avec les plateformes américaines pour que ce succès se poursuive.

Il est essentiel que l'ACEUM protège l'industrie agricole canadienne et lui permette de non seulement demeurer un chef de file mondial, mais également de promouvoir la croissance industrielle au Canada et les marques canadiennes dans le monde. Au début de mon exposé, je vous ai dit que nos 160 employés et leurs familles vous saluaient. Je souhaite que le nombre d'employés et de familles augmente au fur et à mesure que l'entreprise prendra de l'expansion.

En raison des décisions pro-Canada prises concernant l'ACEUM, je crains que nous n'ayons pas été entendus aujourd'hui et que, dans un avenir pas trop lointain, je doive annoncer à ces mêmes employés qu'ils n'ont plus d'emploi. Ce sera là une répercussion si nous ne corrigeons pas les incohérences entre le Canada et les États-Unis quant aux exemptions concernant les droits d'auteurs dans le cadre de l'accord.

Je veux également souligner que Honey Bee constitue un très petit acteur sur une très grande scène. Si l'on ne remédie pas au problème, des centaines d'entreprises, qui emploient des milliers de personnes et qui soutiennent de nombreuses collectivités, réduiront leur taille ou disparaîtront. Au minimum, l'exemption demandée qui nous mettrait sur un pied d'égalité avec nos homologues américains sur le plan de la rétro-ingénierie pour assurer l'interopérabilité doit être ajoutée à la Loi sur le droit d'auteur avant la signature de l'ACEUM. C'est absolument essentiel pour le secteur de la fabrication agricole au Canada.

Je vous remercie de votre temps. Nous sommes prêts à répondre à vos questions.

● (1710)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Pegg.

Entendons maintenant les porte-parole de Northern Cables.

Messieurs vous avez la parole.

M. Shelley Bacon (directeur général, Northern Cables Inc.): Bonjour. M. Stafford fera l'exposé.

M. Todd Stafford (président, Northern Cables Inc.): Bonjour. Je me nomme Todd Stafford. Je suis le président de Northern Cables, de Brockville, en Ontario.

Northern Cables est une entreprise manufacturière fondée il y a 24 ans, appartenant à des intérêts canadiens et exploitée par eux à Brockville, en Ontario. C'est le reliquat d'un important secteur canadien de fabrication de câbles d'aluminium. Disparus les Alcan, Canada Wire and Cable et Phillips Cables, qui étaient principalement approvisionnés en aluminium de première fusion produit au Québec.

En 24 ans, Northern Cables s'est développé au point d'occuper trois usines d'une superficie totale de 275 000 pi², et d'employer à plein temps 250 personnes. Il transforme des matériaux qui ne proviennent que d'Amérique du Nord. Il achète la plus grande partie de ses tiges d'aluminium coulé au Québec et il exporte la moitié de ses produits finis.

Depuis le cycle économique de 2007, quand le prix de la livre de cuivre a atteint 4,20 \$, l'aluminium s'est de plus en plus sérieusement imposé comme matériau de rechange des câbles de transport de l'électricité. Le gouvernement américain a tenté d'imposer des tarifs aux produits étrangers de l'aluminium et de l'acier, qui visaient précisément la Chine. Malheureusement, on a facilement déjoué ces mesures en appliquant des connecteurs aux câbles et en reclassant les marchandises sous d'autres appellations, par exemple en vendant l'aluminium moulé sous forme d'animaux.

Une partie des mesures tarifaires répondait à l'expédition de matériaux vers d'autres pays de transbordement avant leur entrée aux États-Unis. Statistique Canada a montré l'importance des importations de fil d'aluminium sous forme de conducteurs divisés — nus, isolés et assemblés — provenant de Chine, d'Inde, de Turquie et des États-Unis. Une poursuite intentée par deux grands fabricants américains a permis au ministère du Commerce des États-Unis de découvrir que les importations chinoises dans ce pays se vendaient de 58,5 à 63,4 % sous leur juste valeur. Les exportateurs chinois recevaient des subventions compensatoires de 33 à 165 %.

Comme nous discutons du nouvel accord, Northern Cables voudrait proposer quatre mesures pour la protection des fabricants canadiens.

D'abord veillez à ce que le prix des produits transformés à l'étranger qui font concurrence aux produits canadiens soit, au débarkement, à sa juste valeur marchande au Canada.

Ensuite, que le Canada ne devienne pas un pays de transbordement et de dumping de l'aluminium, qui évincerait l'autre aluminium du marché.

Ensuite encore, renforcez nos codes des douanes visant les importations pour prévenir l'étiquetage trompeur des produits ou leur reconditionnement de manière à déjouer nos règles d'importation et permettre l'entrée de produits sous les prix du marché.

Enfin, appuyez les intérêts des fabricants canadiens auprès des comités des fils et des câbles de l'Underwriters Laboratory et de l'Association canadienne de normalisation et en matière de normalisation. En effet, où l'harmonisation des règles des deux autres pays signataires risquerait d'abaisser les normes canadiennes de sécurité en vigueur. Un petit exemple est la nécessité, au Canada, de câbles pour lesquels la température assignée est de moins 40 °C plutôt que de moins 25 °C, comme aux États-Unis.

Merci.

La présidente: Messieurs, merci beaucoup.

La parole est à M. Hoback.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Merci, madame la présidente.

Je remercie les témoins d'être ici.

Sans aucun doute, l'accord États-Unis-Mexique-Canada dit aussi nouvel ALENA ou version 0.5 de l'ALENA est important pour le Canada. Il représente 2 milliards de dollars par jour. Nous l'approuverons, mais je tiens absolument à ce que notre comité parle des différents secteurs, pour bien en comprendre les répercussions et prévoir, contre celles qui seraient négatives pour un secteur, les mesures convenables pour les réduire au minimum.

Commençons par vous, monsieur Pegg.

Nous avons vu le problème du refus des compagnies John Deere, Case et autres d'autoriser l'adaptation de leurs instruments et de leurs systèmes électroniques pour favoriser la fonctionnalité de vos têtes de coupe. Percevez-vous dans l'accord des solutions pour, par exemple, faciliter cette adaptation, peut-être à l'aide de la loi américaine ?

• (1715)

M. Jamie Pegg: Dans un premier temps, je confie la réponse à mon collègue Smith, qui a beaucoup travaillé sur cette question. Si vous n'y voyez pas d'objection, il vous éclairera.

M. Scott D. Smith (directeur, Composantes, systèmes et intégration, Honey Bee Manufacturing Ltd.): La loi américaine sur le droit d'auteur prévoit des exceptions, précisément pour la rétro-ingénierie visant à augmenter l'interopérabilité, en raison du besoin de logiciels de saisie de données par certaines personnes handicapées. Les programmes n'avaient pas été rédigés pour l'autoriser. Par une disposition, on a pu adapter des claviers et autres dispositifs pour les actionner par un filet d'air exhalé au moyen d'un tube.

Aujourd'hui, dans l'agroalimentaire et l'industrie de l'équipement industriel, nous voyons ces interfaces numériques remplacer les vieux systèmes à fil encore fonctionnels. Les systèmes numériques employés dans les conceptions nouvelles n'ajoutent pas de fonctionnalités, mais une plus grande polyvalence technologique. Ils peuvent être avec ou sans fil.

La loi américaine autorise au moins cette rétro-ingénierie pour, précisément, l'interopérabilité de l'équipement industriel ou agricole. Il serait encore très coûteux pour nous d'ajouter à ce système une seule adaptation. Notre mise au point d'un produit d'AGCO a coûté entre 800 000 et 1 million de dollars, l'installation d'une andaineuse sur un tracteur. Pour nos nombreux produits et pour beaucoup de tracteurs, de moissonneuses-batteuses ou de multiculteurs qui existent, ce serait tout à fait impossible.

Idéalement, la Loi sur le droit d'auteur prévoit au moins les mêmes exceptions que la loi américaine homologue. Les renseignements que nous avons communiqués renvoient à cette norme américaine, motifs et explications à l'appui. C'est très clair. C'est vraiment une simple clarification. C'est une actualisation pour refléter les réalités des secteurs dans lesquels nous travaillons.

En fin de compte, cependant, nous aurons besoin d'une sorte de mandat pour que l'équipement soit apporté, avec l'interopérabilité ouverte par défaut. Idéalement, ça se ferait à l'échelon fédéral, parce que ça toucherait toutes les provinces.

M. Randy Hoback: D'accord, mais cette action fédérale doit ne pas se limiter au Canada. Elle doit englober toute l'Amérique du Nord. Ensuite, bien sûr, vous expédiez vos têtes de moissonneuse-batteuse en Europe, en Australie et en Ukraine. Comment faites-vous pour mondialiser ce changement ?

M. Scott D. Smith: L'équipement auquel c'est destiné, les marques que nous avons mentionnées, tout ça est américain, et la même moissonneuse-batteuse se vend au Canada, aux États-Unis, en Europe et partout ailleurs. En conséquence, nos avancées sont valables partout où nous vendons notre produit, parce nous le destinons à la même plateforme de base.

M. Randy Hoback: Pouvez-vous le faire par des normes de construction mécanique ?

M. Scott D. Smith: Oui, nous pourrions absolument le faire par ce moyen. Récemment, l'Union européenne a exigé que tous les chargeurs de téléphones emploient un port USB de type C plutôt d'un tas de différents ports différant selon la marque.

En agriculture, nous possédons déjà la norme ISOBUS.

M. Randy Hoback: Oui.

M. Scott D. Smith: On l'emploie pour les instruments remorqués derrière un tracteur, mais quand la tête se trouve devant la moissonneuse-batteuse, cette norme ne prend pas les exigences supplémentaires en charge.

On a réclamé des extensions, appelées « TIM », mais les équipementiers d'origine regimbent, invoquant la capacité de fermer la chaîne de valeur et de se l'approprier, à l'exclusion de tous les autres tiers, sur leurs plateformes.

C'est une décision commerciale. Nous le savons de source sûre. Nous en avons discuté avec les décideurs, et ils n'acceptent de revenir en arrière. Nous n'avons donc pas le choix. Faute de loi, les fabricants d'équipements n'ont aucun recours.

M. Randy Hoback: Alors, je suppose qu'il faudra un règlement pan-nord-américain, pour faire travailler pour vous les normes ISO, pour que vous puissiez exploiter l'organe de coupe devant et non pas seulement le remorquer derrière le tracteur.

Est-ce que l'accord, d'après vous, facilitera cette évolution ou est-ce que ce sera plus difficile?

M. Scott D. Smith: Je n'ai pas la réponse. Dans le service d'ingénierie, ma tâche est d'adapter l'organe de coupe Honey Bee à la moissonneuse batteuse, et, devant nous, les obstacles s'accumulent. Avant, c'était des câbles insérés dans un organe mécanique doté de liens hydrauliques... Ils exagèrent, sans vraiment ajouter de fonctionnalités.

Nous avons abordé le problème en nous attaquant au comportement anticoncurrentiel de cette situation.

M. Randy Hoback: D'accord.

M. Scott D. Smith: Nous avons fait appel au Bureau de la concurrence, qui nous a entendus de février 2019 à février 2020. Ça s'est terminé il y a une semaine. Le dossier est fermé, faute de loi contraignante prévoyant de plainte de la nature de la nôtre.

• (1720)

M. Randy Hoback: Wouah! Ça montre l'impuissance de cet organisme dans ce genre de dossier, que ce soit au Canada ou aux États-Unis.

M. Scott D. Smith: Nous avons collaboré avec Affaires mondiales Canada, le ministère de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique, Patrimoine canadien, le ministère de l'Agriculture. Nous avons eu des tables rondes. C'est un problème en quête de portefeuille. Personne ne veut s'en charger. Mais il faut le résoudre, sinon l'industrie est condamnée.

M. Randy Hoback: Oui. Et ce n'est pas seulement vous qui serez touchés. C'est MacDon et divers autres acteurs, n'est-ce pas?

M. Scott D. Smith: Hé oui!

M. Jamie Pegg: Ce n'est donc pas seulement nous, mais ce n'est pas tout. Voilà une occasion offerte à notre pays d'agir en amont dans un secteur d'activité. L'impulsion vient de la technologie, qui est favorable. Je pense que nous pouvons prendre l'initiative au lieu de suivre, parce que le manque d'initiative aura un coût: tout un secteur qui s'est développé depuis 70 ans disparaîtra simplement et

littéralement en quelques mois, si la mise en œuvre est si vigoureuse, et ça sera tout de suite visible.

La présidente: Merci beaucoup.

M. Randy Hoback: Merci d'être venus.

La présidente: Entendons M. Dhaliwal.

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

Je remercie les témoins.

Je poursuis en interrogeant M. Smith.

J'ai beau être ingénieur, j'ai de la difficulté à saisir. Vous concevez ici, au Canada, des machines que vous exportez au Japon, en Inde ou en Chine. Quelles seront les répercussions de l'accord du point de vue technique? Je suis un peu confus.

M. Scott D. Smith: Pour la mise au point technique, nous devons dépenser pour mettre au point un système parallèle qui reproduit ce qui existe déjà sur la plateforme de destination et nous devons choisir entre notre propre conception et les systèmes et les moyens de commande des équipementiers d'origine.

Par exemple, pour mettre en œuvre telle solution, nous devons pouvoir actionner directement la pompe hydraulique du tracteur et l'apparier aux fonctions de notre organe de coupe. C'est une reproduction complète de ce qui existe déjà sur le tracteur, parce que le fabricant n'a pas autorisé l'interopérabilité ouverte, et, pourtant, l'agriculteur veut que le tracteur et l'organe de coupe remplissent leur rôle.

La Loi sur le droit d'auteur nous permet de le faire légalement si cette exception est mise en place. Actuellement, nous agissons illégalement si nous choisissons une mesure directe moins coûteuse. Si notre dispositif se sert du logiciel de la plateforme et que nous ne construisons pas un système complètement parallèle, c'est moins coûteux, c'est plus prêt à l'emploi et ça emploie les commandes existantes du tracteur, mais, aujourd'hui, c'est illégal.

M. Sukh Dhaliwal: Est-ce que c'est nouveau dans l'ACEUM, ou est-ce que cela existait avant?

M. Scott D. Smith: La préoccupation, c'est que, si nous apportons un changement après la signature de l'ACEUM, nous nous exposons à des sanctions et à des droits de douane, si nous modifions notre loi sur le droit d'auteur pour l'harmoniser avec la loi américaine sur le droit d'auteur. C'est ce que nous avons retenu des discussions que nous avons eues avec Loris Mirella et des représentants d'Affaires mondiales Canada. Nous avons discuté longuement de cela pour essayer de comprendre le problème. Les lettres d'accompagnement offrent des possibilités, mais la prise de mesures de représailles, comme l'imposition d'amendes et de droits de douane, n'est pas souhaitable.

M. Sukh Dhaliwal: L'ACEUM ne vous empêche pas... Ce n'est pas l'ACEUM qui est la source de ce problème. C'est la réglementation sur le droit d'auteur qui est en vigueur depuis des années et qui n'a probablement pas été mise à jour. Est-ce là le problème ou est-ce l'ACEUM lui-même? C'est ce que j'essaie de savoir.

M. Scott D. Smith: Je me fie à ce qu'on m'a expliqué durant les discussions et les négociations avec les différents ministères. Si nous procédons à des modifications à la loi qui entraînent des avantages ou des inconvénients sur le plan des échanges, il faudrait le faire avant la signature de l'accord afin d'éviter des mesures de représailles.

M. Sukh Dhaliwal: Ma prochaine question s'adresse aux représentants de Northern Cables.

Vous avez dit que l'ACEUM aura des conséquences sur la façon dont vous faites des affaires. Est-ce exact?

M. Todd Stafford: Non. Ce qui nous préoccupe, ce sont des dispositions dans l'ACEUM qui pourraient avoir une incidence sur nos échanges commerciaux. Cela fait un certain nombre d'années que nos échanges s'effectuent relativement sans entraves, et l'ACEUM ne changera pas cela. Il y a eu toutefois certains effets sur les droits de douane il y a deux ans, mais ils ont été très minimes.

Ce que nous craignons surtout, c'est que le Canada soit perçu comme n'étant pas un bon partenaire au sein d'une économie intégrée. Si nous permettons des importations subventionnées... Les États-Unis ont déjà ciblé des importations qui leur causent du tort. Nous avons comparu déjà devant le Comité au sujet des effets des importations chinoises sur le marché canadien, et maintenant, en raison de l'ACEUM, ces importations pourraient être réexpédiées aux États-Unis et causer des problèmes à l'échelle internationale.

• (1725)

M. Sukh Dhaliwal: Je crois comprendre que l'ACEUM empêchera cela, car il resserre... Le marché chinois ne pourra pas faire du dumping sur le marché nord-américain.

M. Todd Stafford: Nous aimerions bien qu'il en soit ainsi, car cela n'a pas été le cas. C'est ce qui nous préoccupe notamment, car cela nous affecte en ce moment.

M. Shelley Bacon: L'un des problèmes qui se sont déjà produits aux États-Unis — et je tiens à souligner que nous ne sommes pas des spécialistes du commerce, alors veuillez nous pardonner — tient au fait que la liste des codes SH américains et canadiens est relativement longue pour ce qui est du cuivre, mais elle est très courte en ce qui concerne l'aluminium. Par conséquent, c'est très large. Toute tentative par les États-Unis de contrôler des marchandises qui entrent au pays est facilement déjouée simplement en ajoutant au câble un connecteur non nécessaire ou un autre élément pour qu'il se retrouve dans une autre catégorie.

Maintenant, il y a beaucoup de conducteurs en aluminium qui entrent sur le marché canadien. Tout le monde le sait. Un certain nombre de personnes se sont adressées aux grands distributeurs. En fait, j'ai reçu aujourd'hui un appel de notre plus important client pour les câbles en aluminium, qui a affirmé subir de la pression pour commencer à s'approvisionner dans d'autres pays où les conducteurs en aluminium se vendent en dessous du prix du marché mondial parce que ces produits sont subventionnés dans ces autres pays, et il n'y a rien que nous puissions faire pour empêcher ces produits d'entrer sur le marché canadien.

La présidente: Je suis désolée, mais je dois vous interrompre. Votre temps est écoulé.

Monsieur Simard-Tremblay, la parole est à vous.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Ce n'est pas Simard-Tremblay, mais Savard-Tremblay.

[Traduction]

La présidente: Savard. Je vais m'assurer de ne plus faire cette erreur.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Ma question s'adresse aux représentants de Northern Cables Inc.

Que prévoyez-vous faire pour vous adapter à la situation?

[Traduction]

M. Todd Stafford: Nous n'avons pas compris la question.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: D'accord.

Étant donné que vous avez l'habitude de produire beaucoup de câbles, que prévoyez-vous faire pour vous adapter à la situation?

[Traduction]

M. Todd Stafford: Nous travaillons actuellement avec notre association de l'industrie à amener le gouvernement canadien à reconnaître qu'il y a une pratique déloyale de dumping de produits d'aluminium au Canada, afin que les règles du jeu soient uniformisées pour les fabricants canadiens.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Pourriez-vous nous donner plus de détails sur la manière dont la Chine procède quant au dumping dont vous avez parlé?

Pourriez-vous nous dire quels secteurs sont les plus touchés? Vous avez mentionné le cuivre et l'aluminium, mais pourriez-vous nous en dire davantage?

[Traduction]

M. Todd Stafford: Le secteur le plus important est l'aluminium. Il existe de nombreux produits d'aluminium, mais dans notre industrie, ce sont les câbles électriques. Des vendeurs chinois viennent ici pour offrir à des distributeurs, le long de l'autoroute 401, des produits dont le prix s'établit en deçà du coût des matières premières. Nous achetons tout notre aluminium au Québec, et tout l'aluminium qui vient de la Chine provient d'un fabricant subventionné par l'État.

• (1730)

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Quand vous parlez d'usines subventionnées par l'État, s'agit-il de la Chine, c'est-à-dire le pays d'origine?

[Traduction]

M. Todd Stafford: Oui, c'est exact.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Cela passe ensuite par le marché mexicain, par exemple. Est-ce exact?

[Traduction]

M. Todd Stafford: Oui. Actuellement, chaque pays a sa propre situation et prend ses propres mesures. Au cours des 90 derniers jours uniquement, le département américain du Commerce a imposé des amendes et des droits de douane sur les câbles chinois, mais je ne suis pas certain en ce qui concerne le Mexique. De son côté, le Canada n'a pas fait cela.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Est-ce quelque chose que vous recommanderiez?

[Traduction]

M. Todd Stafford: Tout à fait. Nous travaillons en ce moment avec notre association de l'industrie à cet égard.

C'est très tard pour notre industrie; c'est ce qui nous préoccupe. Nous sommes le dernier fabricant canadien de câbles d'aluminium. Toutes les autres entreprises sont allées s'établir ailleurs, ont fermé leurs portes ou ont été vendues à des multinationales.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je veux juste être certain de bien comprendre et vous l'avez probablement déjà dit, mais j'aimerais un petit rappel. Vos câbles ne sont pas uniquement en aluminium. Est-ce exact?

[Traduction]

M. Todd Stafford: Oui. Nous fabriquons à la fois des câbles d'aluminium et de cuivre.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Pour ce qui est du cuivre, y a-t-il également un tel dumping?

[Traduction]

M. Todd Stafford: Non, pas dans notre secteur de l'industrie. Nous fabriquons des câbles relativement gros.

Les câbles importés, probablement en raison de leur poids, ne constituent pas autant un problème que les câbles d'aluminium.

Je sais que, dans le secteur des câbles de transmission de données, les importations ont causé beaucoup de tort.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: J'ai une question d'ordre un peu plus technique. Qu'est-ce qui distingue les uns des autres? Est-ce simplement que certains câbles vont servir davantage à fabriquer certains outils, que l'aluminium servira à certains et que le cuivre servira à d'autres, ou est-ce plutôt qu'une technologie est en train de remplacer l'autre? Autrement dit, est-ce une question de secteur ou une question de tendance?

[Traduction]

M. Todd Stafford: Il y a des chevauchements. L'aluminium sert à fabriquer de gros câbles industriels utilisés dans le secteur minier et dans les grands immeubles commerciaux et les immeubles en copropriété pour l'alimentation en électricité. L'aluminium est en train de remplacer le cuivre, car il y a une différence de prix de l'ordre de trois pour un et l'aluminium est un matériau léger et facile à obtenir.

Le prix de l'aluminium étant moins instable que celui du cuivre, l'aluminium devient plus populaire, alors le marché des câbles d'aluminium est en expansion. Les câbles sont fabriqués au Canada selon la norme CSA. Nous recevons la visite d'inspecteurs de la CSA dans notre usine toutes les semaines. Je ne sais pas si dans d'autres pays des inspecteurs visitent des usines, et je ne sais pas s'il y a des inspections dans les ports. Les inspecteurs de la CSA vérifient si nos câbles respectent la norme. Je le répète, nous utilisons uniquement des matières premières qui proviennent de l'Amérique du Nord, alors nous avons la certitude qu'ils sont de bonne qualité.

La présidente: Je vous remercie beaucoup.

La parole est maintenant à M. Blaikie.

M. Daniel Blaikie (Elmwood—Transcona, NPD): Je vous remercie tous de comparaître aujourd'hui.

J'aimerais continuer la conversation avec les représentants de Northern Cables.

J'essaie de comprendre comment ces câbles arrivent au Canada. Pour ce qui est de l'automobile, il existe des règles concernant le pays d'origine. L'aluminium entre au Mexique, où il sert à fabriquer des pièces pour respecter la proportion de contenu nord-américain.

D'après ce que vous nous avez dit, il s'agit d'une entrée directe. L'aluminium qui provient de la Chine entre au Canada déjà sous la forme de câbles fabriqués en Chine. Le prix de ces câbles est concurrentiel parce que leur fabrication est subventionnée. Est-ce exact ?

● (1735)

M. Todd Stafford: C'est tout à fait cela.

M. Shelley Bacon: C'est exact.

M. Daniel Blaikie: Peu importe ce qui se passe avec l'accord commercial avec les États-Unis et le Mexique, est-ce qu'il faudrait seulement que le gouvernement canadien prenne des mesures correctives pour s'assurer qu'un produit largement subventionné n'entre pas au Canada et ne pousse pas des entreprises à fermer leurs portes? Est-ce qu'il y a une préoccupation qui est directement liée à l'accord commercial avec les États-Unis et le Mexique?

M. Todd Stafford: Nous travaillons activement avec l'association de notre industrie sur l'équité en matière de commerce, ce qui n'est pas lié à l'accord de libre-échange.

Le problème, c'est que la base manufacturière s'est largement éfritée. Nous sommes une petite entreprise de Brockville. Les autres entreprises appartiennent à des sociétés italiennes et françaises, et elles ne demanderont pas au gouvernement canadien de prendre des mesures pour favoriser le commerce équitable. Nous sommes la dernière entreprise qu'il reste.

En ce qui a trait au libre-échange, ce qui nous préoccupe précisément à propos de l'accord, c'est le fait que nous deviendrions un lieu de réexpédition, ce qui créerait un problème. Nous fabriquons des câbles avec de l'aluminium canadien et nous les exportons aux États-Unis. Si les États-Unis ferment leur frontière aux importations de produits canadiens en raison de leur réputation, cela pourrait faire du tort à notre entreprise.

M. Daniel Blaikie: Je crois que je commence à comprendre.

M. Shelley Bacon: J'ajouterai que, lorsque nous achetons de l'aluminium au Québec, nous l'achetons directement de l'usine.

Nous devons l'acheter. Nous devons payer le prix fixé à la Bourse des métaux de Londres, auquel s'ajoute un coût établi par l'industrie qu'on appelle la prime Midwest.

Le prix de ces câbles qui entrent sur le marché canadien ne devrait pas pouvoir s'établir en deçà de la juste valeur du marché. Cependant, il s'établit tout de même en dessous de la juste valeur du marché. Nous pouvons à peine acheter les matières premières au prix auquel un compétiteur vend son produit fini au pays.

M. Daniel Blaikie: Pensez-vous que, si des mesures étaient prises à la frontière pour veiller à ce que ces câbles qui entrent sur le marché canadien soient vendus au prix du marché, l'industrie pourrait prendre de l'expansion? Croyez-vous que nous pourrions récupérer une partie du marché, ou est-ce que nos partenaires du continent nous livrent une concurrence féroce?

M. Todd Stafford: Le Canada est avantagé, car une part très importante de l'aluminium nord-américain est fondue au Canada. Il existe une industrie nationale.

Il y a d'autres usines au Canada qui fabriquent des câbles d'aluminium, mais elles ont été achetées par des sociétés italiennes ou françaises. Notre industrie peut certes prendre de l'expansion. Nous n'avons pas l'intention de disparaître. Nous prévoyons prendre de l'expansion, et si nous pouvions vendre davantage de câbles d'aluminium au Canada et aux États-Unis, nous embaucherions des gens dès demain.

M. Daniel Blaikie: Je vous prie de m'excuser si vous avez expliqué cela durant votre exposé et que je l'ai manqué. Est-ce que les États-Unis acceptent les câbles chinois sur leur marché au même taux que le Canada? Est-ce qu'ils ont mis en place des mesures de protection contre les produits chinois subventionnés?

M. Todd Stafford: Oui, jusqu'à... Il y a 18 mois environ, deux fabricants américains ont déposé une plainte. Il y a environ 90 jours, le département américain du Commerce a rendu une décision en leur faveur et il a imposé des droits compensateurs allant entre 33 % et 165 % sur les câbles chinois.

Je suis allé aux États-Unis et je sais que des entreprises contournent cette mesure grâce à la réexpédition. Elles expédient leurs produits en Corée. Elles incluent très peu de connecteurs et elles les vendent comme des produits à assembler. Il existe beaucoup d'astuces, mais, à tout le moins, le gouvernement américain a reconnu le tort causé à l'industrie. Dans la décision Encore-Southwire rendue par le département du Commerce, vous trouverez beaucoup d'informations.

M. Daniel Blaikie: Le Canada peut donc prendre certaines mesures pour faire front commun avec les États-Unis. Nous n'agirions pas seuls.

M. Todd Stafford: Tout à fait, et cela fait partie de l'accord de libre-échange. Nous encourageons cela.

Nous travaillons avec Électro-Fédération Canada, qui est l'organisme désigné pour représenter notre industrie. Probablement dans les 90 jours qui vont suivre, nous allons déposer une plainte auprès de représentants fédéraux.

• (1740)

M. Daniel Blaikie: Je vous remercie beaucoup.

Comme je suis un électricien en construction qui a installé beaucoup de câbles, je vous remercie de m'avoir permis de comprendre un peu mieux comment ils sont fournis sur le marché.

M. Shelley Bacon: Merci.

La présidente: Je vous remercie beaucoup.

La parole est maintenant à M. Carrie.

M. Colin Carrie (Oshawa, PCC): Je vous remercie beaucoup, madame la présidente.

Je tiens à remercier les témoins pour leur présence.

Notre parti est en faveur du libre-échange et nous souhaitons que l'accord soit mis en œuvre.

Le problème que révèlent les témoignages que nous avons entendus au cours des derniers jours, c'est que le secteur de l'aluminium estime qu'il n'a pas été suffisamment consulté, alors que la ministre a affirmé qu'elle avait consulté comme il se doit les différents secteurs.

Il y a des familles qui seront durement touchées par cet accord si les choses ne sont pas faites correctement. Il y aura des répercussions négatives sur des entreprises et des secteurs.

Ce que nous voulons savoir des gens sur le terrain, comme vous, c'est si vous estimez que vous avez été suffisamment consultés. Si vous aviez l'occasion de faire part de votre point de vue au gouvernement en ce qui a trait à la mise en œuvre de l'accord ou au moment où il devrait entrer en vigueur, afin d'aider des familles et des entreprises que vous connaissez ou votre propre entreprise, qui a peut-être besoin de soutien, est-ce que vous...

Commençons par Honey Bee. Estimez-vous que vous avez été consultés comme il se doit au sujet de cet accord commercial?

M. Jamie Pegg: Allez-y, monsieur Smith, et je terminerai.

M. Scott D. Smith: Nous n'avons pas été consultés jusqu'à ce que nous nous manifestions. Nous avons lu des articles dans les médias concernant des modalités sur la propriété intellectuelle dans l'accord qui ont sonné l'alarme, mais nous ne comprenions pas au début quelles seraient les répercussions.

Nous avons dû prendre le temps d'effectuer des recherches pour déterminer dans quelle mesure ces modalités auraient une incidence sur nous. Nous avons commencé à nous adresser au gouvernement, et les consultations qui ont suivi n'ont pas donné lieu à un dialogue, dois-je dire honnêtement. Les échanges étaient courtois et professionnels, mais ils n'ont pas contribué à répondre à nos exigences. Nous sommes un peu préoccupés par le fait que le type de dialogue ait autant d'importance que si nous y participions.

Je vais m'arrêter là en ce qui concerne les répercussions sur notre entreprise.

M. Jamie Pegg: J'aimerais ajouter quelque chose.

Lorsque nous avons eu l'occasion de discuter avec des représentants de diverses associations dont nous sommes membres et d'associations dont nous ne sommes pas membres, ces représentants ont dit ceci: « Nous ne savons pas. Nous aimerions participer, travailler avec vous, mais nous ne savons vraiment pas. Votre entreprise en sait davantage que nous. » C'est du moins ce qu'ils croyaient. Comme M. Smith l'a dit, nous avons pris l'initiative il y a environ un an et demi d'étudier la question, car cela représentait un risque pour nous. C'était un voyant rouge qui s'allumait. Nous avons décidé d'aller au fond des choses.

Vous obtenez de bonnes informations aujourd'hui en raison du temps, des efforts et de l'énergie consacrés par M. Smith et les propriétaires de notre entreprise, qui peuvent vous dire que c'est un problème. Je ne peux pas répondre à la question, car je n'ai pas l'information nécessaire.

M. Colin Carrie: Nous avons entendu plus tôt un spécialiste de la propriété intellectuelle et du droit d'auteur. C'est l'une des choses dont les gens ne parlent pas à propos de l'accord. Cela n'a pas été soulevé, mais c'est tellement important en ce moment, compte tenu des progrès technologiques et des nouveaux accords commerciaux. Il faut donc bien faire les choses à cet égard. Nous serions ravis d'entendre vos idées à ce sujet, le cas échéant. Le processus de mise en œuvre va suivre son cours. Nous voulons nous assurer que le gouvernement fasse les choses comme il faut, alors n'hésitez pas à poursuivre le dialogue ultérieurement. Je vous remercie pour votre présence.

Je vais m'adresser maintenant aux représentants de Northern Cables. J'ai été alarmé par vos propos. Selon moi, il semble que ce soit une question de sécurité. Étant donné la croissance du secteur de la construction et tout ce que nous faisons ici au Canada, notamment en ce qui concerne la politique d'achat aux États-Unis dans le cadre de l'accord, nous voulons nous assurer que les entreprises canadiennes soient concurrentielles en Amérique du Nord. Alors, lorsque j'entends dire que les Chinois parviennent à faire entrer leurs produits sur le marché canadien parce qu'il n'y a pas de surveillance, je trouve cela troublant. Vous avez parlé de la CSA. Peut-être que nous devons modifier un peu la réglementation pour que nous soyons certains que des produits de bonne qualité entrent sur le marché canadien.

Croyez-vous qu'il vaudrait la peine, en ce qui concerne cet accord,...? Mon collègue, M. Lewis, en parlera peut-être plus tard, mais j'aimerais savoir si vous êtes d'avis que l'Agence des services frontaliers et les autorités responsables de l'inspection devraient disposer de davantage de ressources pour voir à ce qu'on ne contourné pas les dispositions de ce nouvel accord.

• (1745)

M. Todd Stafford: Eh bien, monsieur Carrie, il est certain que nous voulons que les règles soient appliquées, mais nous voulons d'abord prendre connaissance des règles. Actuellement, nous ne savons pas dans quelle mesure les normes sont respectées en ce qui concerne les câbles fabriqués selon les normes de la CSA. Ces câbles portent le logo de la CSA, mais je ne sais pas s'ils...

M. Colin Carrie: Pardonnez-moi de vous interrompre...

La présidente: Je suis désolée, monsieur Carrie, mais votre temps est écoulé.

M. Todd Stafford: Nous ne pourrions pas dire qu'il y a de la contrefaçon. Nous sommes préoccupés, mais il serait diffamatoire de notre part de dire qu'un autre fabricant vend un produit contrefait. Ce qui nous inquiète, c'est le coût des matières premières et de l'électricité qui ont été utilisées.

La présidente: Je vous remercie beaucoup.

Monsieur Sarai, la parole est à vous.

M. Randeep Sarai (Surrey-Centre, Lib.): Je vous remercie tous les deux. Nous avons beaucoup entendu parler d'autres industries, mais nous avons entendu moins de choses à propos d'industries non agricoles, alors il est rafraîchissant d'entendre votre point de vue.

J'essaie de comprendre le problème exposé par les représentants de Northern Cables. Est-ce que la situation a changé parce qu'il y a une différence entre l'ACEUM et l'ALENA, ou bien parce que des produits subventionnés fabriqués à l'étranger entrent sur le marché canadien? J'essaie de savoir quelle est la source précise du problème. Est-ce que c'est lié au libellé de l'ACEUM, précisément de

la réglementation, qui a été modifiée, ou est-ce que c'est lié au dumping, particulièrement au dumping de câbles peu chers provenant par exemple de la Chine ou d'ailleurs en Asie?

M. Todd Stafford: Le libellé de l'accord ne nous pose pas de problème directement. Je le répète, notre industrie profite d'échanges relativement libres depuis des décennies.

Ce qui nous pose problème, c'est que, dans cet accord [*Difficultés techniques*] le Canada ne soit pas un partenaire à part entière. Si nous n'adoptons pas de bonnes pratiques en matière de commerce, si nous... Si cet accord mène à l'harmonisation des normes, je ne crois pas que vous voudrez qu'on utilise dans votre maison des câbles fabriqués selon une norme mexicaine. Si nous procédons à l'harmonisation, nous devons le faire [*Difficultés techniques*]

M. Randeep Sarai: Ce qui vous préoccupe, c'est que votre câble respecte les normes canadiennes, et que s'il était harmonisé aux normes des Américains et des Mexicains... Il s'agit de la norme de -40 °C par rapport à celle de -21 °C. Je vois ce que vous voulez dire. Bien. Merci d'avoir précisé ce point.

L'autre volet de ma question se rapporte à la situation très difficile où... En fait, ce n'est pas très difficile; il faut s'en remettre à l'Organisation mondiale du commerce, ou OMC, car, s'il y avait des droits antidumping sur les produits bruts qui entrent au pays, ce serait une tout autre histoire. Je veux m'assurer que nous ne créons pas de nouvelles échappatoires aux États-Unis pour ce type de produits.

Ma deuxième question s'adresse aux représentants de Honey Bee. C'est un joli nom. J'ai d'abord cru que vous étiez le très célèbre Centre Honeybee qui se trouve près de ma circonscription. Tous les écoliers finissent par y aller. C'est là que nous achetons notre miel.

M. Jamie Pegg: Merci.

M. Randeep Sarai: Vous êtes un très bel exemple de réussite puisque vous fabriquez des produits agricoles qui sont exportés en grand nombre dans le monde entier.

Je me demandais si vous aviez soumis un mémoire sur votre — c'est peut-être dans nos boîtes de réception... Vous avez un problème de droit d'auteur très technique. Avez-vous remis un document à notre présidente? Il n'a peut-être pas été traduit, ou peut-être que je ne l'ai pas imprimé, mais il serait utile...

M. Scott D. Smith: J'ai soumis le document.

M. Randeep Sarai: Bien.

Votre problème, c'est qu'en vertu de la loi américaine sur le droit d'auteur, les États-Unis permettent à une personne dans votre situation de faire facilement là-bas le travail que vous accomplissez. J'essaie d'être très...

M. Scott D. Smith: Légalement.

M. Randeep Sarai: C'est légal. Ce sont les grandes lignes. Si vous vouliez faire la même chose au Canada, ce ne serait pas légal.

Est-ce que les choses se sont toujours passées ainsi et que vous voulez maintenant que nous changions la donne? Sinon, est-ce que les choses ont changé en raison de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique, ou ACEUM?

M. Scott D. Smith: Il est possible que les choses se soient toujours passées ainsi, mais de par sa nature, l'équipement a toujours été doté d'une interconnectivité directe.

Une chose qui se produit lorsqu'on délaisse un ancien accord au profit d'un nouveau, c'est que les dispositions sont modernisées afin de refléter les réalités de l'industrie moderne. Je pense que c'est ce qui nous a échappé dans ce cas, et dans de nombreux autres cas, en ce qui concerne les protections numériques sur les produits, puisqu'il est possible de les contourner légalement, facilement ou à moindre coût, plutôt que de bloquer intentionnellement ces gestes.

M. Randeep Sarai: Vous dites avoir eu de longs entretiens avec les représentants d'Affaires mondiales Canada. Qu'est-ce qui vous a inspiré cette crainte? Est-ce que l'industrie craint simplement que nous soyons en quelque sorte la cible de mesures de rétorsion si nous harmonisons nos règles sur le droit d'auteur à celles des Américains, comme vous le demandez? Selon mon analyse très générale, les États-Unis ne pourraient pas s'y opposer si nous harmonisons nos règlements aux leurs. Le problème se présenterait dans la situation inverse, si nous changions nos règlements ou les simplifions par rapport aux leurs.

• (1750)

M. Scott D. Smith: Je suis d'accord avec cela, en ce sens que si nous obtenons le minimum que nous avons demandé, c'est-à-dire que nous sommes sur un pied d'égalité avec les États-Unis quant à la dispense de droits d'auteur, la situation sera tout de même inégale en raison du manque d'interopérabilité et du fait que nous devons payer pour le faire...

M. Randeep Sarai: Je vois, d'accord.

M. Scott D. Smith: ... aux dépens de nos dépenses dans l'innovation.

M. Randeep Sarai: C'est une question de communication. C'est ici que vous dites...

M. Scott D. Smith: [*Inaudible*]

M. Randeep Sarai: ... qu'il faut faire une rétroconception. Une ingénierie inverse est nécessaire avant de fabriquer l'équipement d'exploitation.

M. Scott D. Smith: Si vous prenez un clavier et que vous le branchez à votre ordinateur, il suffit d'insérer un seul fil.

Dans notre milieu, plutôt que de brancher un seul câble, nous devons prendre le fil de chaque touche, ouvrir l'ordinateur, puis rattacher chacun à chaque touche du clavier qui accompagne l'ordinateur pour qu'il fonctionne.

M. Randeep Sarai: La raison...

La présidente: Merci beaucoup.

M. Randeep Sarai: D'accord, merci.

La présidente: Allez-y, monsieur Lewis.

M. Chris Lewis (Essex, PCC): Merci, madame la présidente. Je remercie nos témoins.

Je viens de faire quelques lectures sur le site Web de Northern Cables, et j'ai noté trois passages en particulier sur lesquels porteront mes questions.

Le premier dit que Northern Cables a connu une forte augmentation des prix de l'aluminium et de l'acier. Est-ce que les règles d'origine ou d'autres éléments du nouvel ALENA auront une incidence supplémentaire sur ces prix? Le savez-vous?

M. Todd Stafford: Nous ne le croyons pas. Le marché intérieur de l'aluminium est intéressant, et nous achetons en fait du cuivre fondu à Montréal. L'acier et l'acier galvanisé utilisé dans le câble ne

se trouvent pas au Canada, et nous avons eu... Les droits de douane qui nous ont été imposés il y a quelques années posaient un problème, mais, avec le libre-échange, nous ne devrions pas avoir de troubles à ce chapitre.

M. Chris Lewis: Par conséquent, vous ne vous attendez pas à ce qu'il y ait des problèmes plus tard du côté de vos clients et de ce qu'ils paient aujourd'hui pour le produit.

M. Todd Stafford: Non, ce serait la même chose pour tous nos concurrents. Les règles du jeu seraient équitables.

M. Chris Lewis: Un peu plus loin, il est indiqué que vous êtes en pleine expansion et que vous essayez de trouver de nouveaux marchés aux États-Unis. Pouvez-vous nous donner quelques exemples de nouveaux marchés?

M. Todd Stafford: Eh bien, nous fabriquons des câbles industriels et commerciaux. Nous ne faisons pas de câbles résidentiels. Bien entendu, il y a énormément de construction commerciale dans les métropoles. Nous avons ouvert sept entrepôts aux États-Unis à partir desquels nous expédions à nos clients. Ils sont principalement situés du littoral est jusqu'au Texas, étant donné que les frais de transport sont un problème de taille pour les gros câbles. Nous étendons lentement nos activités jusqu'au Midwest et aux champs pétroliers du Dakota du Nord et du Sud. Nous fabriquons beaucoup de câbles industriels pour l'exploitation minière. Il y a un bon marché minier au Nevada.

Ce sont toutes des occasions qui s'offrent à nous.

M. Chris Lewis: Craint-on que le nouvel ACEUM — ou le nouvel ALENA, si vous préférez — ait une incidence sur la capacité des entreprises comme la vôtre à percer de nouveaux marchés aux États-Unis ou à l'étranger? Est-ce une source de préoccupation?

M. Todd Stafford: Notre seule inquiétude, c'est que ces occasions s'offriront à nous seulement si le Canada est un partenaire à part entière. Le Mexique est toutefois un marché inexploité pour nous.

M. Chris Lewis: C'est bon à savoir.

J'ai une dernière question à vous poser.

Comme mon collègue, M. Carrie, l'a mentionné plus tôt au sujet de l'Agence des services frontaliers du Canada, ou ASFC, je n'ai rien vu jusqu'à maintenant dans le nouvel ACEUM qui augmentera la formation, les fonds ou le nombre d'employés de l'Agence. J'ignore si vous êtes au courant.

Je suis le député de la circonscription d'Essex, près de Windsor, où se trouve le poste frontalier international le plus occupé de l'Amérique du Nord. J'affiche un optimisme prudent quant à la possibilité que la transition se fasse en douceur, mais j'ai des réserves à ce chapitre, ce qui m'amène à ma question.

Je remarque ici que Northern Cables dit connaître des marchés saisonniers. Est-ce que la date de la ratification et la nécessité d'une mise en œuvre efficace auront une incidence sur ces marchés saisonniers?

M. Shelley Bacon: Non.

M. Todd Stafford: Nous ne nous attendons pas à ce qu'il y ait une incidence.

M. Shelley Bacon: Les variations sont plutôt attribuables à la météo. On ne sait jamais quel genre d'automne et d'hiver nous aurons. Les conditions météorologiques ont tendance à augmenter ou à diminuer le nombre de chantiers de construction que l'on peut réaliser. Voilà à quoi est attribuable le caractère saisonnier.

Cependant, nous ne nous attendons pas à ce qu'il y ait une incidence sur nos échanges commerciaux, non.

• (1755)

M. Chris Lewis: Très bien.

Merci, madame la présidente.

M. Shelley Bacon: Monsieur Lewis, j'aimerais si possible ajouter une remarque à propos de l'ASFC.

Nous avons l'impression, peut-être à tort ou à raison, que si un matériau entrainé au pays, il devait être à un prix reconnu sur le marché mondial. En termes simples, si j'achète le véhicule d'un particulier, puis que je vais au bureau des permis en disant ne l'avoir payé qu'un dollar, les responsables ne vont pas l'autoriser. Ils diront: « Eh bien, vous n'avez pas payé cette voiture un dollar seulement. Voici sa juste valeur marchande. C'est donc sur ce montant que vous allez payer la taxe. »

Dans le même ordre d'idées, les câbles ne devraient pas pouvoir entrer au pays en dessous de la juste valeur marchande de notre industrie, car ce n'est pas une pratique commerciale équitable. Nous ne pouvons pas soutenir la concurrence d'un pays comme la Chine, qui subventionne son industrie.

M. Chris Lewis: Très bien.

Merci, madame la présidente.

La présidente: Merci beaucoup.

Madame Bendayan.

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

Je serais ravie de poursuivre la discussion avec les représentants de Northern Cables.

Tout d'abord, c'est un plaisir d'apprendre à quel point vous êtes fiers de vous approvisionner en aluminium au Québec, et je vous en remercie. Je suis également heureuse ce matin d'entendre vos commentaires des plus constructifs.

J'ai pris bonne note de la préoccupation relative à l'importation d'aluminium à sa juste valeur marchande en provenance d'autres pays, et de la plainte du fabricant américain. J'organiserais volontiers une réunion de suivi avec vous à ce sujet, et je suis persuadée que mes collègues d'en face seront d'accord.

Je vous ai également entendu dire et j'ai lu dans votre description que vous avez augmenté le nombre d'installations de fabrication et de centres de distribution. Je crois que vous avez maintenant trois installations de fabrication et six centres de distribution.

Combien d'employés y a-t-il actuellement chez Northern Cables?

M. Todd Stafford: Nous en avons 250.

Mme Rachel Bendayan: C'est fantastique.

Où se trouve principalement votre clientèle?

M. Todd Stafford: Elle est surtout en Amérique du Nord. Nous exportons beaucoup vers les États-Unis, et certains de nos câbles industriels se retrouvent en Amérique latine et dans les Caraïbes.

Mme Rachel Bendayan: Je vous ai entendu dire que le Mexique est un marché inexploité pour vous. Pensez-vous que le nouvel ACEUM vous permettra peut-être d'exporter vers le Mexique et de trouver de nouveaux clients là-bas?

M. Todd Stafford: Certainement. Nous espérons que l'accord ouvrira des portes. Nous avions même envisagé cette possibilité avant l'ACEUM. Nous espérons toutefois qu'il rende les choses beaucoup plus faciles, et que nous pourrions aller aux États-Unis avec l'aide d'Exportation et développement Canada à mesure que nous prendrons de l'expansion. On nous dit que les produits canadiens sont très appréciés au Mexique, encore plus que les produits fabriqués aux États-Unis.

Mme Rachel Bendayan: Merveilleux.

Madame la présidente, combien de temps me reste-t-il?

La présidente: Encore trois minutes.

Mme Rachel Bendayan: Merci beaucoup.

Je voudrais poser une autre question technique aux représentants de Northern Cables. Je ne suis pas très au fait des normes de l'harmonisation auxquelles vous faites référence. Vous avez dit que, pour mieux soutenir les fabricants tels que vous, nous devrions nous tourner vers l'Underwriters Laboratory et l'Association canadienne de normalisation. Pourriez-vous m'aider à comprendre de quoi il s'agit?

M. Todd Stafford: Les câbles d'alimentation électrique vendus au Canada doivent satisfaire aux normes de l'Association canadienne de normalisation, lesquelles régissent essentiellement la sécurité et la qualité. Les États-Unis appliquent les normes d'Underwriters Laboratories, qui s'occupent des caractéristiques techniques. Nous collaborons avec le Conseil canadien des normes et les fédérations de notre industrie, en plus d'être membres de comités de normalisation. Il y a un véritable mouvement vers l'harmonisation et la mondialisation des normes, un mouvement qui s'observe depuis des décennies. Ce qui nous préoccupe, c'est que cette harmonisation n'est pas tant une normalisation qu'un ravalement vers le bas. L'accord commercial pourrait jeter de l'huile sur le feu.

Mme Rachel Bendayan: Je vois. Merci.

Je vais maintenant m'adresser aux représentants de Honey Bee.

Je vous remercie d'être venus jusqu'à Ottawa. J'ai également lu, dans la description de Honey Bee, que l'entreprise a connu dernièrement une croissance impressionnante, pouvant compter sur des installations de production et d'entreposage de 100 000 pieds carrés en Saskatchewan.

M. Jamie Pegg: Oui. Comme vous l'avez entendu, il s'agit principalement d'activités d'ingénierie. Nous devons concentrer nos efforts sur la conception. Il y a quelques années, comme l'entreprise était en croissance, ses installations n'étaient plus assez grandes; nous avons donc ajouté un édifice destiné à la R-D pour pouvoir travailler dans ce domaine, sachant que l'innovation est essentielle à la progression de nos produits. Ce que nous demandons vraiment aujourd'hui, c'est une occasion de pouvoir faire bénéficier de cette innovation au reste du monde. Il existe quantité d'entreprises qui font exactement la même chose que nous.

• (1800)

Mme Rachel Bendayan: Je crois comprendre que vous exportez aux quatre coins du monde, mais où exportez-vous le plus actuellement? Est-ce aux États-Unis?

M. Jamie Pegg: Les États-Unis constituent notre principal marché extérieur, absorbant 33 % de nos exportations. Une bonne part de nos produits prennent également le chemin de l'Australie. Nous approvisionnons aussi les marchés européens, le Kazakhstan et un peu la Russie et l'Ukraine, des marchés que nous élargissons dans cette région. Nous ciblons beaucoup l'Union européenne également.

Mme Rachel Bendayan: Voilà qui est fort intéressant, mais j'imagine que si 33 % des exportations vont aux États-Unis, il importe pour Honey Bee que les frontières soient ouvertes et fluides.

M. Jamie Pegg: C'est très important pour nous. Il y a quatre ans, l'entreprise a, dans le cadre d'une stratégie, déployé des efforts pour élargir son marché aux États-Unis dans la ceinture de grain et les régions semblables, étant donné que nous disposions d'un espace de production accru pour fabriquer notre produit. Il s'agit d'un des marchés clés que nous attirons et où nous connaissons un formidable succès.

La présidente: Je vous remercie beaucoup, monsieur Pegg.

Monsieur Savard-Tremblay, la parole est à vous.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: J'ai une question rapide pour les gens de Honey Bee Manufacturing.

Sur votre site Internet, vous mentionnez avoir des clients partout dans le monde. Est-ce exact? Faites-vous affaire avec l'ensemble des pays du monde? Autrement dit, votre marché n'est pas seulement celui de l'Amérique. Est-ce exact?

[Traduction]

M. Jamie Pegg: Notre marché ne se limite pas aux États-Unis. Nous savons qu'en raison des répercussions que la politique, le climat et d'autres facteurs peuvent avoir sur l'industrie agricole, nous devons diversifier les marchés que nous servons. Je viens d'indiquer que nous ciblons l'Union européenne. Nous nous intéressons également aux États-Unis. Nous vendons aussi notre produit en Amérique du Sud et en Afrique, puisque ces marchés commencent à émerger et à avoir besoin de notre produit. Nous exploitons donc une entreprise mondiale, active là où se récoltent les produits céréaliers.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: L'ACEUM a-t-il une quelconque incidence sur le nombre et la diversification des partenaires?

[Traduction]

M. Jamie Pegg: Je pense que nous devons traiter du bloc d'alimentation auquel nous couplons notre équipement. La majorité des moissonneuses-batteuses sont fabriquées aux États-Unis ou fabriquées dans ce pays pour être ensuite transportées dans d'autres régions du monde. Cela revêt une importance capitale pour la conception de nos têtes de moissonneuses-batteuses et pour la manière dont nous les produisons dans l'avenir. Voilà pourquoi nous soulignons, une fois encore, l'importance de la loi dont il est question aujourd'hui.

Je pense qu'à partir de là, d'autres pays peuvent entrer en jeu. Il existe aujourd'hui une grande liberté dans les pays avec lesquels

nous travaillons, mais je pense que dans l'avenir, la situation ne sera pas très différente quand nous transigeons avec ces pays alors que nous tentons d'établir le libre-échange ou que nous négocions des accords commerciaux. Ici encore, je pense que dans ce que nous proposons et dans ce que nous disons ici, nous tentons d'être proactifs, essayant de faire en sorte que l'industrie au sein de laquelle nous oeuvrons depuis plus de 100 ans au Canada prenne de l'expansion, croisse, subsiste et prospère dans notre économie, tout en offrant au Canada une occasion de croissance. C'est là notre objectif.

M. Scott D. Smith: J'ajouterais qu'en ce qui concerne le matériel de récolte que nous fabriquons, les deux principaux joueurs du monde sont des entreprises canadiennes: nous-mêmes et MacDon, au Manitoba.

La présidente: Je vous remercie beaucoup.

Monsieur Blaikie, vous avez la parole.

M. Daniel Blaikie: Merci beaucoup. J'étais toute oreille et je n'ai pas vu le temps passer.

Lors de vos précédentes interventions, vous avez indiqué que les conséquences néfastes pour l'industrie ne tarderaient pas à se manifester. Je tente de comprendre pourquoi exactement. Comment cela fonctionne-t-il? Est-ce parce que le roulement de matériel est très fréquent et essentiel au fonctionnement de l'industrie? Comment cela fonctionne-t-il? Pourquoi les conséquences se feraient-elles sentir en quelques mois plutôt qu'en quelques années?

• (1805)

M. Scott D. Smith: C'est en raison de l'évolution de la technologie. Nous nous éloignons des modes simples et solides d'interconnexion et, sans ajouter de fonctions importantes, nous ajoutons beaucoup de complexité technique.

Les fabricants d'équipement d'origine font comme Apple, qui dispose de moyens uniques pour empêcher les tierces parties de travailler avec ses plateformes. Comme nous participons aux activités des fabricants d'équipement d'origine afin de concevoir des produits conjointement, nous savons vers quoi ils se dirigent. Depuis un an ou deux, nous avons travaillé avec de nouvelles plateformes qui nous ont bloqués.

M. Daniel Blaikie: Est-ce parce qu'en travaillant avec une entreprise en particulier, vous ne réussissez pas à faire faire ce qu'il faut au matériel ou est-ce simplement parce qu'il est très onéreux d'utiliser les composants supplémentaires de cette entreprise?

M. Scott D. Smith: Dans le cas d'un simple andaineur, comme une faucheuse, quand il s'agit de couper et de déposer les cultures, il est assez simple de procéder à la rétroingénierie ou de concevoir un système parallèle. Dans le cas d'une moissonneuse-batteuse, l'intégration est telle entre les fonctions de la tête et le reste de la machine qu'il faut vraiment une solution intégrée. La rétroingénierie serait un véritable cauchemar et, à dire vrai, ne serait pas viable du point de vue économique.

M. Daniel Blaikie: Je vous remercie beaucoup.

La présidente: Merci, monsieur Blaikie.

Voilà qui met fin au deuxième tour. Est-ce que quelqu'un a des questions urgentes à poser? Nous disposons de quelques minutes.

M. Michael Kram: Madame la présidente, comme nous avons jusqu'à 18 h 30 selon l'horaire, pouvons-nous continuer de poser des questions pendant quelques minutes?

La présidente: C'est ce que j'avais l'intention de faire.

Je suppose que M. Kram, du Parti conservateur, veut poser une question.

M. Michael Kram: Oui, c'est parfait.

Monsieur Pegg et monsieur Smith, je vous remercie beaucoup d'être venus depuis Frontier, en Saskatchewan.

Que doivent faire les législateurs pour que votre entreprise continue de prospérer?

M. Jamie Pegg: Vous pouvez répondre, monsieur Smith.

M. Scott D. Smith: À titre d'ingénieur responsable des adaptations, je ne veux pas être emprisonné pour avoir fait mon travail. Pour la paix d'esprit, il faudrait au moins nous accorder les exemptions dont nos homologues américains bénéficient et modifier en conséquence notre Loi sur le droit d'auteur, mais je pense que ce n'est vraiment pas suffisant compte tenu de ce qui sera nécessaire très bientôt.

Le recours au numérique dans le secteur agricole pour instaurer des serrures, des clés et des verrous numériques, lesquels constituent essentiellement des amarres technologiques qui s'observent partout dans un large éventail de produits de consommation en dehors du secteur agricole afin de contrôler la chaîne de valeur, vise intentionnellement et explicitement à empêcher les fabricants secondaires de matériel dans les secteurs de l'agriculture, du matériel d'exploitation minière, de la construction et de la foresterie de travailler avec les plateformes des fabricants d'équipement d'origine.

Si de telles pratiques sont autorisées, le problème est bien plus grave, car les gens auront le choix d'une seule marque ou d'une seule couleur et ne pourront s'en éloigner, et comme tout se fait aux États-Unis, le côté canadien de la chose est voué à disparaître.

M. Michael Kram: Savez-vous s'il existe des précédents concernant des ajouts dans le secteur de l'automobile? Je pense à des dispositifs comme des démarreurs à distance, des alarmes de sécurité ou des choses semblables. Ces industries se heurtent-elles aux mêmes problèmes que vous?

M. Scott D. Smith: Oui et non.

L'interopérabilité est fort différente sur le marché des pièces pour automobile, parce qu'on n'a pas à faire fonctionner la radio avec le contrôle des sièges ou un autre dispositif pour faire ce que l'on veut. Nous demandons la même fonction, mais nous devons accéder aux systèmes pour y parvenir.

Comme je l'ai indiqué, c'est ainsi que les choses fonctionnent aujourd'hui. On s'installe, on agrippe le manche, appuie sur les boutons, et la tête fait ce qu'elle est censée faire, même si elle est installée sur une marque différente de moissonneuse-batteuse. Mais dans l'avenir, avec les systèmes numériques, cela ne fonctionnera plus. En pressant le bouton, on envoie un message numérique chiffré qui s'attend à ce que la tête soit dotée d'une boîte de contrôle et d'un ordinateur qui connaissent le langage et les clés de chiffrement qui permettent au matériel de fonctionner.

Nous observons déjà cette technologie dans le domaine de l'équipement. Disons que l'on veut installer la benne d'un excavateur de marque Kubota sur un appareil de marque Cat. Si ce stupide morceau de métal porte une étiquette d'identification par radiofréquence, alors qu'il n'y a rien d'hydraulique ou d'électrique, quand on installe la benne Kubota sur l'excavateur de marque Cat, ce dernier ne voit pas l'étiquette d'identification qu'il cherche et il indique qu'il ne s'agit pas de son matériel.

M. Michael Kram: D'accord.

Plus tôt au cours de votre exposé, vous avez évoqué la Loi sur la concurrence. En quoi cette loi ne correspond-elle pas à vos besoins?

M. Scott D. Smith: D'après ce que je comprends, c'est un problème de manque de possibilité. Ici encore, nous ne sommes pas au fait des détails de l'enquête qui a été réalisée. Nous avons communiqué nos informations et nos préoccupations, mais on nous a fait savoir qu'il manquait de lois et de soutien pour résoudre ce problème aujourd'hui dans le domaine législatif canadien.

Nous collaborons avec Innovation, Sciences et Développement économique Canada et avec l'équipe responsable du droit d'auteur dans le cadre de l'examen de la Loi sur le droit d'auteur et des mesures que le ministère peut prendre à cet égard. Selon ce qu'on nous a dit, le processus est très long: il pourrait prendre jusqu'à 10 ans. Cela ne fonctionnera pas pour nous.

• (1810)

M. Michael Kram: D'accord. Je m'en tiendrai là.

Je vous remercie, madame la présidente.

M. Jamie Pegg: Puis-je ajouter quelque chose?

La présidente: Oui, faites, monsieur.

M. Jamie Pegg: Il importe de comprendre que quand nous abordons le sujet — car la question de la concurrence a été soulevée —, le ministère est au fait du problème qui se pose à cet égard. Il admet non seulement que nous aurons un problème, mais que ce problème touchera également tous les autres fabricants secondaires de pièces de l'industrie. Ce qu'on nous dit, c'est qu'il n'existe aucun mécanisme que nous puissions utiliser. Voilà ce que nous cherchons. Or, l'occasion nous a été donnée de comparaître devant votre groupe afin de traiter d'une loi qui fait l'objet d'un nouvel examen. Nous avons l'occasion d'être procanadiens et de vraiment venir en aide à une industrie qui est dans d'excellentes dispositions. C'est le message que nous voulons vous transmettre.

Je le répéterai encore et encore: il s'agit d'une question capitale, et pas seulement pour Honey Bee. D'autres ne voient pas encore le problème venir, mais ils le verront très bientôt. Nous voulons nous y attaquer sans tarder.

La présidente: Monsieur Hoback, vous avez la parole.

M. Randy Hoback: Il s'agit, une fois encore, d'une question pour Honey Bee.

Il y a quelques années, quand David Anderson était votre député, il parlait des problèmes de main-d'œuvre qui se posent à Frontier, précisant que des agriculteurs du Montana auraient été ravis de traverser la frontière pour travailler pour vous, mais que des problèmes les empêchaient de traverser la frontière.

Pensez-vous que l'ACEUM comporte des dispositions qui pourraient contribuer à dissiper ces problèmes, ou est-ce que ce n'est plus un problème en raison des mises à pied et de ce qui se passe en Alberta?

M. Jamie Pegg: C'est une excellente question. Je me suis intéressé de près à la question. À l'époque, nous avons décidé de nous tourner vers l'étranger pour faire venir de futurs Canadiens dans notre milieu de travail. L'initiative a été couronnée de succès; nous tenons à le souligner. De nombreux étrangers sont venus et la dynamique de notre communauté a profondément changé. Elle compte maintenant un club culturel philippin et d'autres clubs culturels...

M. Randy Hoback: Vous pourriez devoir parler de la taille de Frontier pour que les autres membres du Comité puissent comprendre la situation.

M. Jamie Pegg: La meilleure manière de faire comprendre la taille de Frontier consiste à utiliser un exemple que nous utilisons pour exposer la situation. Sachez que le feu de circulation, le Tim Hortons, le Starbucks ou le McDonald's le plus proche se trouvent à 160 kilomètres.

Certains apprécient réellement les libertés et les différences propres à l'endroit. Il s'agit d'une belle occasion pour la bonne personne. C'est un des grands avantages du Canada; nous bénéficions de ces occasions ici.

Pour en revenir à votre question, monsieur Hoback, en ce qui concerne l'accord avec les États-Unis, nous peinons occasionnellement à faire venir des experts ici, à Frontier, que cela concerne notre système de planification des ressources de fabrication, la conception ou... Un expert a travaillé avec nous. Au cours des dernières années, cette collaboration a été rejetée sous prétexte que cela privait un Canadien de travail, ce qui était faux. Le fait qu'il soit difficile de faire venir cette personne a eu des répercussions considérables sur notre entreprise, car nous avons beaucoup de succès avec l'écriture informatique, mais il manquait une roue à la charrette.

Pour ce qui est de la nouvelle loi, je ne la connais pas suffisamment pour pouvoir répondre à la question, mais je pense que nous espérons qu'elle permettra aux travailleurs de traverser la frontière. Dix miles nous séparent. Il est des gens qui seraient enchantés de venir faire partie de notre milieu de travail. Le recrutement constitue un effort herculéen. C'est là un des privilèges et une des difficultés inhérents au fait de vivre et de faire des affaires ici.

M. Randy Hoback: Je vous remercie.

La présidente: Merci, monsieur Hoback.

Y a-t-il d'autres questions? Tout le monde est-il satisfait?

Bien. Nous suspendrons la séance pendant 15 minutes jusqu'à ce que notre prochain groupe de témoins soit prêt.

• (1810) _____ (Pause) _____

• (1830)

La présidente: Nous reprenons la séance.

Conformément à l'ordre de renvoi du jeudi 6 février 2020, nous examinons le projet de loi C-4, Loi portant mise en oeuvre de l'Accord entre le Canada, les États-Unis d'Amérique et les États-Unis mexicains.

Nous recevons maintenant Tabatha Bull, chef des opérations au Conseil canadien pour le commerce autochtone, Bridgitte Anderson, présidente-directrice générale du Greater Vancouver Board of Trade, et Leigh Smout, directeur exécutif du World Trade Centre Toronto du Toronto Region Board of Trade.

Nous entendons M. Smout en premier.

Nous vous cédon la parole.

M. Leigh Smout (directeur exécutif, World Trade Centre Toronto, Toronto Region Board of Trade): Je vous remercie, madame la présidente.

Je voudrais remercier le Comité permanent du commerce international de nous donner l'occasion de s'adresser à lui aujourd'hui.

Je m'appelle Leigh Smout, et je suis directeur exécutif du World Trade Centre Toronto du Toronto Region Board of Trade.

J'aimerais formuler quelques observations.

Le Canada est un pays commerçant. Comme il est faiblement peuplé, il s'apparente à un petit pays insulaire. Nous ne pouvons faire croître le commerce international. Le commerce a trois principaux résultats: la prospérité, la croissance et les emplois. C'est vrai tant pour une petite entreprise que pour un pays vaste, mais peu peuplé. Sans commerce international, le Canada ne peut atteindre ses objectifs. Un emploi sur cinq dépend du commerce. En Ontario seulement, cela représente 1,3 million d'emplois. Les États-Unis et le Mexique constituent nos plus proches partenaires commerciaux en raison de leur lien géographique avec le Canada. Les États-Unis achètent à eux seuls 75 % des biens et services que nous exportons. Nous sommes un partenaire fort important des États-Unis, mais nous sommes bien moins importants pour eux qu'ils le sont pour nous. Voilà qui nous désavantage dans le cadre de nos négociations avec eux.

La Chine, notre prochain partenaire commercial, n'absorbe même pas 5 % de nos exportations. Les services commerciaux du World Trade Centre du Toronto Region Board of Trade assument un double mandat: faire croître les entreprises canadiennes grâce au commerce international et les aider à diversifier leurs marchés à l'extérieur des États-Unis.

Il s'agit de deux mandats à long terme. Notre programme d'accélération du commerce aide les PME des quatre coins du pays à élaborer des plans d'exportation et les met en rapport avec un éventail de ressources qui peuvent les aider dans le cadre de leurs activités commerciales, y compris les services des délégués commerciaux, Exportation et développement Canada, et la Banque de développement du Canada, ainsi que des experts des questions juridiques, de la fiscalité, des processus et des finances du secteur privé.

Je vous citerai en exemple Core LED, une entreprise qui a participé à notre tout premier programme d'accélération du commerce, en 2015. Satisfaite de faire un chiffre d'affaires de 3 millions de dollars en installant de l'éclairage DEL, l'entreprise ne ressentait pas le besoin d'élargir ses activités. Ses ventes étaient suffisantes, mais elle ne voyait pas qu'elle avait la capacité de faire augmenter les chiffres. Dans le cadre du programme, elle a collaboré avec la Banque Royale du Canada et la Banque de développement du Canada, qui ont pu l'aider à financer la croissance de sa capacité de production.

Sans songer que le commerce international pourrait servir ses ventes intérieures, elle a décidé que puisqu'elle en avait la capacité, elle se tournerait vers le sud de la frontière. Elle a ainsi conclu deux importants contrats de 5 millions de dollars, dont un consistait à moderniser une base militaire, le genre de chose à laquelle elle n'aurait jamais pensé. Elle aidait alors [*Difficultés techniques*]. Quand elle est venue nous parler un an après le programme, elle nous a affirmé que le fait de s'être intéressée au commerce international avait modifié sa vision du commerce. En un an, ses revenus étaient passés de 3 à 12 millions de dollars, et l'entreprise s'attendait à ce qu'ils atteignent 20 millions de dollars l'année suivante parce qu'elle avait décidé de prospecter plus loin que les États-Unis dans l'espoir de faire passer ses recettes à 50 millions de dollars.

Le commerce international, en commençant par les États-Unis, a complètement modifié la trajectoire de cette entreprise. Sans nos accords de libre-échange, elle n'aurait pas disposé de l'avantage concurrentiel dont elle a bénéficié aux États-Unis.

Même si les entreprises participant au programme d'accélération du commerce orientent 70 % de leurs efforts vers d'autres marchés que les États-Unis — ce qui constitue une amélioration considérable — et que notre millième entreprise terminera bientôt le programme, cela ne représente qu'une goutte dans l'océan de notre dépendance aux États-Unis. La Chambre de commerce compte plus de 13 000 entreprises membres, qui nous disent qu'elles ont besoin que l'ACEUM soit mis en place. Le Canada doit le ratifier, comme l'ont déjà fait le Mexique et les États-Unis.

Nous croyons comprendre que le milieu des affaires a l'impression d'avoir été consulté comme jamais auparavant dans le cadre des négociations d'un accord de libre-échange. Lorsque les détails ont été peaufinés, nos voix ont été entendues.

Même si nous avons le sentiment que le nouvel accord ne sera peut-être pas aussi bénéfique que l'ALENA pour le Canada, nous considérons néanmoins que c'est bien mieux que de vivre avec les résultats vraiment préjudiciables d'un ALENA échu. Nous nous préoccupons également de l'instabilité politique actuelle des États-Unis. Par conséquent, nous espérons et demandons respectueusement que tous les partis politiques voient qu'il est important et nécessaire de ratifier l'ACEUM le plus tôt possible.

Dans le cadre des efforts que nous déployons pour abattre les obstacles pour les entreprises de toute taille, nous avons présenté une proposition du ministère des Finances afin d'éliminer unilatéralement 101 tarifs à faible rendement. Cette mesure permettrait aux entreprises d'éviter de payer annuellement 773 millions de dollars en droits et en frais de conformité dans deux secteurs prioritaires: la fabrication et les technologies propres. Le coût réel vient de la conformité et non des tarifs. Ces derniers n'apportent pas beaucoup d'argent au gouvernement, mais la conformité coûte cher aux entreprises.

• (1835)

Globalement, les tarifs d'importation nuisent tant aux consommateurs canadiens qu'aux entreprises canadiennes. Ils minent la compétitivité de notre pays en augmentant le coût des intrants et en faisant crouler les entreprises canadiennes sous le poids de la paperasserie. Notre proposition présente plusieurs arguments convaincants en faveur de l'élimination unilatérale des tarifs. En les éliminant, nous ferons preuve de leadership à l'échelle internationale vis-à-vis de la réduction des obstacles au commerce, nous réduirons les coûts et la paperasserie pour les entreprises, nous stimulerons la compétitivité et la croissance économique, nous soutiendrons la croissance des industries et nous refferons des ressources frontalières une priorité. Nous avons besoin de tous ces éléments dans nos futurs accords, y compris l'ACEUM.

De plus, une fois l'ACEUM ratifié, le gouvernement devra soutenir les organismes comme le nôtre partout au Canada, afin que nous soyons en mesure d'aider les entreprises canadiennes à comprendre les changements apportés aux règles de l'ALENA, règles qu'elles connaissent. Il faudra déployer des efforts ciblés et concertés pour éviter que l'adoption de l'accord avantage nos partenaires commerciaux à notre détriment, comme cela a été le cas avec l'Accord économique et commercial global, que nous avons conclu avec l'Union européenne. Les pays européens ont augmenté leurs exportations au

Canada beaucoup plus rapidement que les entreprises canadiennes ont accru les leurs vers l'Europe. Cette situation a causé un déséquilibre commercial et elle nous force à essayer de nous rattraper.

Je vous remercie encore une fois de m'avoir donné l'occasion de m'adresser à votre illustre comité aujourd'hui au nom du World Trade Centre. Je serai ravi de répondre à vos questions.

La présidente: Merci beaucoup.

Je donne maintenant la parole à Mme Bull, du Conseil canadien pour le commerce autochtone.

• (1840)

Mme Tabatha Bull (chef des opérations, Conseil canadien pour le commerce autochtone): *[La témoin s'exprime en ojibwé et fournit le texte suivant:]*

Aanii, Tabatha Bull n'indignikaaz, Nipissing n'indoonjibaa, Migi-zi Ndoodem.

[La témoin fournit la traduction suivante:]

Bonjour. Je m'appelle Tabatha Bull. Je viens de la Nipissing First Nation et j'appartiens au clan de l'Aigle.

[Traduction]

Merci, madame la présidente, merci, distingués membres du Comité.

Je tiens d'abord à remercier les peuples algonquins de nous accueillir sur leurs terres traditionnelles non cédées.

Je suis la chef des opérations du Conseil canadien pour le commerce autochtone. Je suis honorée d'être ici pour représenter mon association et pour parler du projet de loi C-4.

Le Conseil canadien pour le commerce autochtone aide les sociétés et les gouvernements à nouer des relations directement avec les entreprises autochtones afin que tous puissent profiter de possibilités mutuellement avantageuses. Notre travail est fondé sur des recherches axées sur les données, qui sont considérées par l'OCDE comme la référence absolue pour les entreprises autochtones au Canada. Il porte sur les obstacles et les débouchés pour les entreprises autochtones, sur les capacités opérationnelles et sur l'analyse de la chaîne d'approvisionnement, et il sert à orienter les politiques du gouvernement comme celles des sociétés.

Au cours des 37 dernières années, grâce à ses recherches, sa programmation et ses activités, le Conseil canadien pour le commerce autochtone a gagné la confiance des entreprises autochtones et non autochtones du Canada, il a créé une plateforme d'approvisionnement de pointe et il a obtenu des résultats marquants pour les entreprises autochtones.

Notre travail de recherche a permis de tripler les engagements organisationnels visant l'amélioration des relations avec les Autochtones et l'augmentation de l'approvisionnement auprès des entreprises autochtones. Les gouvernements provinciaux se sont engagés à verser plus de 100 millions de dollars de financement aux entreprises autochtones.

Nous comptons actuellement près de 1 000 entreprises membres, autochtones comme non autochtones, qui tendent vers la croissance et la diversification de l'économie canadienne.

Nous avons été ravis d'être invités à devenir membres du groupe de travail consultatif autochtone sur le commerce d'Affaires mondiales.

Nous avons aussi été très heureux d'être invités ici aujourd'hui, ainsi que de voir le chef national Perry Bellegarde participer à la négociation de l'ALENA.

Le résultat de cette approche participative à la négociation est la conclusion de l'accord commercial international qui inclut le plus les peuples autochtones à ce jour.

Comme vous l'ont dit le chef national Perry Bellegarde dans son témoignage du 18 juin 2019, ainsi que Judy Whiteduck et Risa Schwartz le 20 février 2020, l'accord n'est pas parfait, mais c'est le meilleur que le Canada ait négocié jusqu'à maintenant.

La ratification de l'Accord entre le Canada, les États-Unis et le Mexique aidera à sensibiliser le milieu du commerce international au traitement des peuples autochtones et à le rendre plus équitable envers ces derniers, en particulier les femmes entrepreneures autochtones.

L'intérêt commercial des Autochtones n'est pas sous-entendu, mais plutôt fermement défendu par les tendances économiques positives que le Conseil canadien pour le commerce autochtone a observées au sein de l'économie privée autochtone.

En 2016, les peuples autochtones ont contribué plus de 30 milliards de dollars au PIB du Canada. Sur cette somme, 12 milliards de dollars ont été générés par des entreprises autochtones.

Le Conseil canadien pour le commerce autochtone trouve extrêmement utile de promouvoir et de soutenir la demande distincte de l'économie privée autochtone au moyen d'accords commerciaux et de traités, en vue de faciliter et d'étayer la croissance économique.

L'élimination des obstacles et la création de conditions commerciales justes, équitables et inclusives permettront à l'économie privée autochtone de se trouver sur un pied d'égalité avec les entreprises et les fournisseurs de services canadiens et nord-américains, grâce à des exclusions en matière de commerce, à des dispositions sur la propriété intellectuelle et à l'élargissement des politiques sur la mobilité de la main-d'œuvre visant à reconnaître les obstacles et les activités propres aux entreprises et aux fournisseurs de services autochtones.

Sur le plan économique, grâce à l'uniformisation des règles du jeu au moyen de politiques commerciales ciblées, les entreprises et les fournisseurs de services autochtones auront un meilleur accès au marché et tireront avantage d'un nombre accru de possibilités d'investissement et d'approvisionnement.

Fait important, le Conseil canadien pour le commerce autochtone est convaincu que la priorisation des possibilités en matière d'approvisionnement et autres pour les entreprises et les fournisseurs de services autochtones représente aussi une promesse de coopération future ayant comme but de soutenir les entreprises autochtones.

Le Conseil canadien pour le commerce autochtone s'intéresse à l'approvisionnement, car d'après ses recherches, les entreprises autochtones pourraient fournir 24,2 % des biens et services que le gouvernement fédéral achète chaque année.

Nous savons que le gouvernement du Canada s'est engagé, dans la lettre de mandat de la ministre des Services publics et de l'Approvisionnement, à faire en sorte qu'au moins 5 % des contrats du

gouvernement fédéral soient attribués à des entreprises gérées et dirigées par des Autochtones. Cet objectif est atteignable, et le Conseil canadien pour le commerce autochtone est prêt à travailler avec le gouvernement du Canada pour l'aider à le réaliser, voire à le dépasser.

Par ailleurs, le Conseil canadien pour le commerce autochtone est d'avis qu'il y a un lien direct entre le commerce avec les États-Unis et la réussite économique future des entreprises autochtones, et donc la prospérité des peuples autochtones partout au Canada.

D'après les recherches que nous avons faites en collaboration avec Affaires mondiales Canada, les entreprises autochtones ont deux fois plus tendance à exporter que les entreprises non autochtones. À l'heure actuelle, 24 % des entreprises autochtones exportent, ce qui équivaut à plus de 13 000 entreprises. De plus, les femmes autochtones ont davantage tendance à exporter que les hommes autochtones.

L'Accord entre le Canada, les États-Unis et le Mexique est un nouvel exemple de la différence que cela fait quand les Autochtones sont appelés à participer au processus dès le départ. Or, les Autochtones doivent jouir d'un nombre accru de possibilités de participer non seulement à la négociation d'accords commerciaux internationaux et à la prise de décisions, conformément à la Déclaration des Nations unies sur les droits des peuples autochtones, la DNUDPA, mais aussi aux missions commerciales.

● (1845)

Il faut offrir des programmes et du soutien aux communautés et aux dirigeants autochtones en vue de renforcer leurs capacités dans le domaine du commerce, de façon à ce qu'ils disposent des ressources nécessaires pour que leur participation soit significative. Le Conseil canadien pour le commerce autochtone est heureux de poursuivre son travail important au sein du groupe de travail consultatif autochtone d'Affaires mondiales pour soutenir l'inclusion de dispositions dans les négociations actuelles et futures d'accords commerciaux du Canada, y compris avec les pays du Mercosur et de l'Alliance du Pacifique.

Le Conseil canadien pour le commerce autochtone serait aussi ravi de jouer un rôle plus actif dans la planification et la réalisation de missions commerciales visant à accroître les exportations des entreprises autochtones.

Je vous remercie de votre attention. *Meegwetch.*

La présidente: Merci beaucoup.

Je donne maintenant la parole à Mme Anderson, du Greater Vancouver Board of Trade.

Mme Bridgitte Anderson (présidente-directrice générale, Greater Vancouver Board of Trade): Madame la présidente, je remercie le Comité de m'avoir invitée à témoigner. Je vous remercie aussi pour tout le travail que vous faites afin que cet accord important soit le plus rigoureux possible.

Je m'appelle Bridgitte Anderson et je suis la présidente-directrice générale du Greater Vancouver Board of Trade.

Je tiens à reconnaître que nous nous trouvons sur le territoire traditionnel du peuple algonquin.

Depuis plus de 130 ans, le Greater Vancouver Board of Trade déploie des efforts, au nom du milieu des affaires de la région et de ses plus de 5 000 membres, en vue de favoriser la prospérité par l'intermédiaire du commerce, des affaires et de la libre entreprise. Notre mandat est de défendre les intérêts de nos membres en soutenant et en favorisant l'établissement de la région comme centre de commerce, d'affaires et de voyage du Pacifique.

L'économie de la Colombie-Britannique dépend de sa relation commerciale avec les États-Unis. Nos ressources naturelles, qui comprennent le bois d'œuvre, le pétrole et le gaz, et les métaux et les minéraux, comptent parmi nos exportations les plus importantes. La valeur des 5 exportations principales de la Colombie-Britannique aux États-Unis s'élève à 22 milliards de dollars par année.

Nos relations commerciales avec les États-Unis profitent à un large éventail d'industries. Je vous donne deux exemples. En 2017, l'industrie touristique de la Colombie-Britannique a employé 138 000 personnes et elle a généré 5,4 milliards de dollars en revenus d'exportation, ce qui représente une hausse de 7 % par rapport à 2016.

La production cinématographique et télévisuelle est un autre secteur économique en plein essor. La Colombie-Britannique est maintenant le troisième centre de production de films en importance de l'Amérique du Nord. Entre 2010 et 2018, le PIB de ce secteur a augmenté à un taux annuel moyen de 15 %, soit 5 fois plus vite que l'économie dans son ensemble. La part du secteur créatif dans l'économie de la Colombie-Britannique est de 6 milliards de dollars, et ce secteur compte près de 110 000 travailleurs.

Les relations commerciales de la Colombie-Britannique sont les plus diversifiées au Canada, mais les États-Unis demeurent notre partenaire commercial principal. En 2017, un peu plus de 50 % de nos exportations de biens ont été envoyées aux États-Unis, suivies par la Chine, le Japon, la Corée du Sud, l'Union européenne et l'Inde.

Le Canada est un petit pays commerçant qui compte sur l'accès à d'autres marchés. Notre économie dépend du commerce et des accords commerciaux qui aident à rendre les produits canadiens accessibles sur les marchés internationaux. Le commerce international est particulièrement important pour la Colombie-Britannique, qui tire doublement profit des échanges commerciaux grâce à la vente de biens canadiens et au transport de ces biens via notre porte d'entrée, qui comprend les transports maritime, ferroviaire, aérien et automobile.

À lui seul, le secteur du transport des biens dans le Grand Vancouver contribue à raison de 20 milliards de dollars au PIB national et de 2,4 milliards de dollars en taxes au gouvernement canadien, en plus de soutenir près de 185 000 emplois.

Le Greater Vancouver Board of Trade appuie la ratification de l'ACEUM et l'adoption du projet de loi C-4. Je vais vous présenter les raisons de son appui et ses recommandations pour le Comité.

La première raison est la certitude. Le nouvel accord apportera une certitude bien nécessaire au milieu des affaires canadien. Au cours des dernières années, le commerce mondial a été perturbé par la multiplication des mesures protectionnistes, surtout chez notre partenaire commercial principal.

Les protestations et les barrages que nous avons vus partout au pays au cours des dernières semaines n'ont qu'intensifié l'incertitude. La fermeture des voies ferrées, des routes, des ports et des

ports a des effets négatifs sur les moyens de subsistance de milliers de personnes, sur les collectivités et sur presque tous les secteurs de notre économie. Dans le Grand Vancouver seulement, à l'heure actuelle, entre 60 et 70 navires sont amarrés au port et attendent de pouvoir transporter des marchandises canadiennes. Il faudra des semaines, voire des mois, pour se remettre de cette situation.

En outre, nous ignorons quelles seront les répercussions du coronavirus, ou de la COVID-19, sur notre petite économie commerciale. Ces exemples soulignent l'importance d'une chaîne d'approvisionnement prévisible.

Étant donné ces circonstances fâcheuses et perturbatrices, nos entreprises ont besoin de certitude pour être en mesure de faire preuve d'initiative et de faire avancer l'économie au moyen du commerce et des affaires. Avant tout, l'ACEUM nous permettra d'éviter l'effritement de nos relations avec nos partenaires commerciaux principaux, éliminant du même coup une grande partie de l'incertitude à laquelle les entreprises canadiennes font face.

L'ACEUM continuera à garantir notre accès en franchise de droits au marché de notre partenaire commercial principal, à nous donner un accès préférentiel à des possibilités commerciales et à permettre à nos entreprises de vendre une grande quantité de produits. L'accord est donc synonyme d'une augmentation des affaires, des emplois et de la circulation des biens. Plus nous exportons de produits, plus nos entreprises prospèrent. Par ailleurs, étant donné les rumeurs selon lesquelles les États-Unis considèrent la possibilité de hausser les droits de douane consolidés de l'OMC, il est plus important que jamais de ratifier rapidement l'ACEUM afin de fixer les taux d'accès garanti au marché américain.

Avec une mise en œuvre adéquate de l'ACEUM, il deviendra amplement possible pour les entreprises du Grand Vancouver et du Canada de concurrencer efficacement dans le domaine des emplois. Or, nous ne pourrions profiter de ces avantages que si nous accordons une attention semblable aux obstacles au commerce non liés aux droits de douane.

- (1850)

L'ACEUM comprend des dispositions sur l'administration des douanes et la facilitation du commerce qui normalisent et modernisent les procédures douanières à travers l'Amérique du Nord afin de faciliter la libre circulation des biens, mais il faut aller plus loin. Nous recommandons au gouvernement de continuer à soutenir l'industrie et à collaborer avec elle sur des projets comme l'initiative Au-delà du prédédouanement, qui tâche de faire en sorte que les villes d'accès canadiennes puissent améliorer leurs procédures et leurs politiques frontalières afin de profiter pleinement de l'ACEUM.

Nous recommandons aussi au gouvernement de poursuivre les initiatives visant à réduire et à éliminer la paperasserie et les obstacles réglementaires en général, dans le but d'aider les entreprises à prospérer. On a de plus en plus l'impression au Canada qu'il est difficile de faire avancer les choses, surtout puisqu'à certains endroits aux États-Unis, les instances éliminent régulièrement des obstacles et simplifient l'accès pour les entreprises. De tels efforts nous permettront d'augmenter notre compétitivité.

À ce sujet, grâce au nouveau chapitre sur la compétitivité et au chapitre sur les bonnes pratiques réglementaires, le nouvel accord aidera à consolider l'avantage concurrentiel nord-américain. L'intégration avec les marchés américains et mexicains et l'accès préférentiel aux marchés offriront de nouvelles possibilités de croissance, tout en favorisant la concurrence équitable et le renforcement des chaînes d'approvisionnement, ce qui avivera l'avantage concurrentiel des entreprises canadiennes.

Ensuite, l'ACEUM modernise l'ALENA en incluant des dispositions sur le commerce numérique, ce qui reflète l'essor du commerce électronique et d'autres aspects de l'économie numérique qui n'existaient pas lorsque l'ALENA a été négocié. En outre, l'ACEUM contient des dispositions sur la protection des droits des peuples autochtones et l'égalité des genres, des impératifs économiques.

Les dispositions de l'ACEUM au sujet du commerce numérique et de la circulation transfrontalière des données sont fondées sur les dispositions contenues dans notre accord commercial le plus moderne, le PTPGP, ce qui fait de l'ACEUM un accord commercial du 21^e siècle et nous prépare à l'expansion d'un secteur de notre économie.

Par ailleurs, l'ACEUM soutient les PME canadiennes qui souhaitent accéder aux marchés internationaux. D'après le World Trade Centre Vancouver, 95 % des PME qui participent à son programme d'accélérateur commercial choisissent les États-Unis comme l'un de leurs premiers marchés d'exportation. Les États-Unis constituent un marché particulièrement important pour les PME étant donné leur taille et leur proximité géographique et culturelle. De nombreuses PME canadiennes se servent du marché américain pour mettre leurs capacités d'exportation à l'essai et pour les renforcer avant de cibler d'autres marchés.

Enfin, nous faisons les recommandations suivantes pour assurer le succès de la mise en œuvre de l'accord.

Premièrement, la Colombie-Britannique est le plus important exportateur de bois d'œuvre résineux vers les États-Unis. Comme vous le savez, l'industrie forestière de la Colombie-Britannique, qui soutient environ 140 000 emplois directs et indirects, connaît une période difficile. Les fermetures d'usines et les mises à pied, causées principalement par les tarifs élevés, ont entraîné la perte de milliers d'emplois. Grâce à la mise en œuvre de l'ACEUM, l'industrie forestière de la province continuera à bénéficier des protections prévues au chapitre 10 comme elle se bat pour l'équité et veille à ce que le commerce du bois d'œuvre résineux continue à soutenir les emplois en Colombie-Britannique. Nous recommandons au gouvernement de persévérer dans ses efforts de négocier un accord sur le bois d'œuvre résineux et de défendre l'industrie contre toute sanction commerciale imposée par les États-Unis.

Deuxièmement, il faut absolument continuer à investir dans les infrastructures favorisant le commerce au Canada, comme la capacité de manutention des conteneurs dans les terminaux. De plus, la disponibilité de terrains à usage industriel pouvant soutenir des activités qui favorisent le commerce représente un défi unique dans la région du Grand Vancouver. À 1,2 %, notre taux d'inoccupation n'a jamais été aussi bas. Pour assurer la croissance dans notre région, la collaboration et le leadership sont indispensables.

Ensuite, comme la place occupée par les services dans l'économie canadienne est de plus en plus grande, nous devons songer à élaborer un plan visant la croissance des exportations canadiennes

de services. Entre autres, ce plan devrait faire en sorte qu'il soit plus facile pour les professionnels de travailler dans un autre pays. Notre rapport de 2018 sur le cadre d'exportation régional montre que la demande mondiale dans le secteur des services continuera à croître.

Par ailleurs, 98 % des entreprises de la Colombie-Britannique sont de petites entreprises. Afin de tirer parti des avantages liés au commerce, nous devons mettre en place un plan en vue de soutenir les petites entreprises qui commencent à exporter leurs produits et de les aider à augmenter leurs exportations.

Enfin, un autre élément important de l'accord sera l'uniformisation de la réglementation, c'est-à-dire les détails, qui comprennent les règles que les entreprises devront suivre pour faciliter les échanges commerciaux au quotidien. Les entreprises attendent ces détails avec impatience, surtout étant donné la période de mise en œuvre de 90 jours. Nous espérons qu'ils seront rendus publics dès que possible.

Pour conclure, j'aimerais rappeler au Comité qu'il ne faut pas tarder à entériner les avantages dont j'ai parlé. Nous reconnaissons qu'il n'existe pas d'accord commercial parfait et qu'il est impossible de conclure un accord commercial sans faire de compromis. Nous appuyons l'adoption de l'ACEUM et nous espérons que tous les partis voteront pour sa ratification.

Je vous remercie d'avoir pris le temps de m'écouter et de m'avoir invitée à m'adresser à vous. Je serai ravie de répondre à vos questions.

• (1855)

La présidente: Merci beaucoup, madame Anderson.

Nous passons maintenant aux questions des membres du Comité.

La parole est à vous, monsieur Kram.

M. Michael Kram: Merci, madame la présidente.

Madame Bull, d'après vous, quels sont les obstacles principaux qui empêchent les entreprises et les gens d'affaires autochtones de profiter de possibilités?

Mme Tabatha Bull: Selon nos recherches, à l'heure actuelle, l'obstacle le plus important est l'accès au financement. Pour les petites et moyennes entreprises qui souhaitent travailler près de leur communauté, c'est l'accès à des travailleurs qualifiés. L'infrastructure en est un autre. Je sais qu'il y a des projets liés à l'infrastructure à large bande, ce qui aidera beaucoup sur ce plan.

M. Michael Kram: Comment le nouvel accord de libre-échange réduit-il ces obstacles?

Mme Tabatha Bull: Le fait de se pencher sur la collaboration avec les petites et moyennes entreprises et de travailler à l'élaboration de nouveaux programmes et politiques sur la coopération, en reconnaissant les peuples autochtones comme étant un groupe minoritaire au chapitre des PME — tout cela nous donne l'occasion d'étudier les obstacles et, en nous fondant sur nos recherches, de mettre en place des politiques et des programmes qui permettront aux Autochtones de participer au commerce.

M. Michael Kram: Merci.

Monsieur Smout, vous avez recommandé l'élimination unilatérale de 101 tarifs. Pouvez-vous nous donner des exemples de tarifs qu'il serait avantageux d'éliminer?

M. Leigh Smout: Je n'ai pas apporté tous les détails, mais nous avons soumis une proposition au gouvernement.

Ce sont des tarifs à faible rendement, c'est-à-dire qu'ils donnent très peu. Ils sont bas, dans les petits pourcentages, comme 1 %. Ils ne sont pas nécessairement liés à des accords de libre-échange.

Ce qui pose problème, ce sont les frais de conformité. Les efforts déployés pour gérer ces tarifs coûtent cher aux entreprises. Si les tarifs qu'elles doivent payer s'élèvent à 2 000 \$, ce qui représente un faible rendement pour le gouvernement, elles devront déboursier entre 5 000 et 7 000 \$ de plus en frais de conformité.

Je regrette de ne pas avoir apporté la liste, mais nous en avons proposé 101 dans les 2 secteurs mentionnés, comme les technologies propres, des secteurs ou des marchés émergents.

M. Michael Kram: Est-ce que ce sont des marchés ou des secteurs émergents, ou les deux?

M. Leigh Smout: [*Difficultés techniques*] ... secteurs du marché émergents.

M. Michael Kram: D'accord.

Ces tarifs concernent-ils les États-Unis et le Mexique ou d'autres pays?

M. Leigh Smout: Ils concernent surtout d'autres pays. Nous recommandons l'élimination unilatérale des tarifs, qu'un accord de libre-échange soit en place ou non.

M. Michael Kram: De mémoire, savez-vous de quels pays il s'agit?

M. Leigh Smout: Pas de mémoire, non. Je suis vraiment désolé.

Je peux vous dire que ce ne sont pas des pays de l'AECG, du PTPGP ou de l'ALENA.

M. Michael Kram: D'accord.

M. Leigh Smout: C'est tout ce que je sais.

M. Michael Kram: Très bien. Nous pourrions nous occuper de cela lorsque viendra le temps de négocier des accords de libre-échange avec les pays en question.

M. Leigh Smout: Notre recommandation est de ne pas attendre la conclusion d'un accord de libre-échange pour éliminer les tarifs qui sont peu rentables pour le gouvernement, mais qui coûtent cher à nos entreprises, si elles exportent en Afrique ou au Moyen-Orient, par exemple.

M. Michael Kram: Je vois.

Je vais m'arrêter là, madame la présidente.

La présidente: Merci.

La parole est à vous, monsieur Sarai.

M. Randeep Sarai: Merci à tous les témoins de leur présence.

Un merci tout particulier à Mme Anderson, présidente-directrice générale du Greater Vancouver Board of Trade, de la Colombie-Britannique.

Ma première question s'adresse à vous.

L'efficacité des investissements dans la porte d'entrée qui ont été réalisés pour améliorer nos ports, nos autoroutes et nos liaisons ferroviaires semble avoir fait de la Colombie-Britannique, en particulier du Lower Mainland, un grand centre logistique pour le transport des biens. D'après vos données, les revenus dépassent 20 milliards de dollars.

Selon vous, le libre-échange nous offre-t-il encore plus de possibilités, non seulement par rapport au commerce bilatéral entre les États-Unis et le Canada, mais aussi parce que la région est devenue la porte d'entrée pour les échanges commerciaux avec l'Asie-Pacifique? Dans l'affirmative, comment l'accord peut-il nous aider à aller encore plus loin?

Mme Bridgitte Anderson: Absolument.

En 2018, la valeur des biens exportés par les ports de l'Ouest, ceux de Vancouver et de Prince Rupert, était de 55 milliards de dollars, et les chiffres continuent de grimper.

Comme je l'ai déjà dit, le nouvel accord commercial fournit de la certitude, ce qui est primordial, ainsi qu'un accès aux marchés. Même si nous sommes la porte d'entrée pour l'Asie-Pacifique, un partenaire commercial important, les États-Unis demeurent notre partenaire commercial principal. C'est sûr que la certitude que les biens peuvent circuler par les ports est très importante.

● (1900)

M. Randeep Sarai: Comment se porte l'industrie cinématographique?

À Surrey-Centre, nous avons un grand studio utilisé par Netflix, Skydance Studios, qui emploie plus de 300 personnes. Ce que vous avez dit est tout à fait vrai. C'est un des secteurs les plus importants, qui est en plein essor et bien rémunéré. Comment la certitude entourant le commerce créée par le nouvel accord contribue-t-elle à l'expansion de ce secteur majeur de notre économie florissante?

Mme Bridgitte Anderson: Les gens savent probablement que la région est parfois surnommée « Hollywood du Nord », ou elle l'était il y a des années. Nous sommes certainement en train de devenir un centre important de production cinématographique et télévisuelle, et aussi d'animation.

Les dispositions sur la circulation des personnes et la protection offerte par l'ACEUM sont des éléments très importants. Parmi les améliorations qui pourraient être apportées éventuellement, il y aurait les changements qu'on pourrait faire aux visas en vue de faciliter la circulation transfrontalière des personnes. En particulier, la demande mondiale d'employés dans le secteur des services ne cesse de croître. Cela rentre certainement dans cette catégorie.

M. Randeep Sarai: Madame Bull, vous avez mentionné que des agents d'Affaires mondiales Canada vous avaient consultés, et bien sûr, des dispositions ont été incluses dans l'ACEUM au sujet du commerce transfrontalier avec les Autochtones et de l'égalité des genres, ainsi que des protections touchant les Autochtones. C'est la première fois que les peuples autochtones participent autant à la négociation d'un accord commercial. À votre connaissance, y a-t-il d'autres accords, canadiens ou autres, par rapport auxquels le gouvernement a pris les mesures nécessaires pour consulter autant les communautés autochtones?

Mme Tabatha Bull: Non, pas à ma connaissance. Nous travaillons étroitement avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande, et je sais qu'il y a eu des discussions avec l'Australie. Le gouvernement australien soutient un programme d'approvisionnement exceptionnel. Je sais qu'il y a eu des discussions, mais elles étaient plutôt entre les communautés autochtones de ces deux pays que de l'initiative du gouvernement.

M. Randeep Sarai: Votre organisation est-elle en mesure d'informer ses membres des possibilités en matière d'approvisionnement?

Je crois que le problème ne touche pas seulement les peuples autochtones. Partout au pays, les entreprises, surtout les petites et les moyennes, ne sont pas au courant des possibilités que les nouveaux accords leur offrent, particulièrement dans le domaine de l'approvisionnement, et ce, qu'il s'agisse du PTPGP, de l'AECG ou de l'ACEUM. Elles sont prises dans le petit monde où elles mènent leurs affaires et elles n'élargissent pas leurs horizons. Êtes-vous en mesure de les informer des possibilités?

Mme Tabatha Bull: Comme je l'ai déjà dit, nous comptons 1 000 entreprises membres, dont environ 600 entreprises autochtones. Nous leur fournissons de l'information par l'intermédiaire de notre bulletin et d'activités de réseautage. Toutefois, nous devons avoir accès à un plus grand nombre de programmes pour pouvoir donner plus de détails aux entreprises autochtones et pour qu'elles puissent renforcer leurs capacités en fonction des nouvelles possibilités que l'ACEUM leur offrira.

De plus, nous travaillons encore avec Affaires mondiales Canada sur les possibilités d'exportation et les débouchés économiques. Souvent, lorsque nous présentons la réalité économique à nos membres, cela pique leur curiosité et lance la conversation.

M. Randeep Sarai: Très bien, merci.

La présidente: Merci beaucoup.

L'intervenant suivant est M. Savard-Tremblay, mais comme il n'est pas ici, nous reviendrons à lui.

La parole est à vous, monsieur Blaikie.

M. Daniel Blaikie: Merci beaucoup.

Madame Bull, pouvez-vous nous dire quelles dispositions de l'ACEUM portent sur les peuples autochtones? Dans quelle mesure ces dispositions seront-elles utiles? À quoi vos membres ont-ils hâte par rapport à l'accord? Quelles parties auraient pu être améliorées? Aussi, y a-t-il des éléments auxquels vous vous attendiez qui ne se trouvent pas dans l'accord?

Mme Tabatha Bull: Je dirais d'abord que nous avons appuyé la demande que l'accord commercial contienne un chapitre sur les peuples autochtones, demande qui a été faite, mais qui n'a pas été acceptée. Nous croyons tout de même que plusieurs nouvelles dispositions de l'accord et que des dispositions existantes améliorées soutiendront les entreprises autochtones, y compris la disposition selon laquelle le gouvernement pourra adopter et maintenir des mesures nécessaires pour remplir ses obligations à l'égard des peuples autochtones. Il s'agit d'une exception générale importante.

Les dispositions qui portent sur les peuples autochtones et les entreprises appartenant à des Autochtones et les secteurs de l'approvisionnement et des services ont été assouplies. Il a été reconnu que les entreprises autochtones constituent un domaine dans lequel il faut des politiques souples et de la collaboration, ainsi que des programmes de soutien créés spécialement pour elles.

Beaucoup de recherches ont été faites dans le but de déterminer quelles mesures peuvent être prises pour favoriser la croissance des entreprises existantes. Comment pouvons-nous nous assurer qu'elles puissent accéder à d'autres marchés? Les missions commerciales sont certainement l'une des façons d'y arriver.

• (1905)

M. Daniel Blaikie: D'après vous, quelles autres mesures le gouvernement devraient-ils prendre pour aider les peuples autochtones à tirer pleinement profit de l'accord?

Mme Tabatha Bull: Il faut se pencher sur les débouchés à l'exportation. Le Canada compte 54 000 entreprises autochtones. En collaboration avec Affaires mondiales, nous avons fait des études pour déterminer à quels secteurs ces entreprises appartiennent et quels sont les débouchés à l'exportation. Nous mettons beaucoup sur la possibilité de participer à des missions commerciales dans nos pays voisins, afin de voir où est la demande pour des secteurs donnés et comment aider les entreprises autochtones à accéder à ces marchés.

M. Daniel Blaikie: Merci beaucoup.

Madame Anderson, à votre connaissance, y a-t-il des membres du Greater Vancouver Board of Trade qui ont soumis des plaintes en vertu du chapitre 11 de l'ALENA ou qui ont obtenu gain de cause dans des affaires présentées aux termes du chapitre 11?

Mme Bridgitte Anderson: Malheureusement, je ne sais pas. J'occupe le poste depuis trois mois seulement; c'est encore nouveau. Je ne sais pas. Je peux m'informer et vous envoyer la réponse.

M. Daniel Blaikie: Merci beaucoup.

J'aimerais poser la même question au représentant du Toronto Region Board of Trade.

À votre connaissance, des membres de votre organisme ont-ils déposé des plaintes contre les États-Unis ou le Mexique en vertu du chapitre 11, et savez-vous s'ils ont obtenu gain de cause?

M. Leigh Smout: Je suis désolé, mais je ne suis pas en mesure de répondre à votre question. Je n'ai pas cette information.

M. Daniel Blaikie: Pourriez-vous nous envoyer la réponse par écrit?

M. Leigh Smout: Oui, absolument. Avec plaisir.

M. Daniel Blaikie: Excellent.

Merci beaucoup.

La présidente: Merci.

La parole est à vous, monsieur Savard-Tremblay.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Merci à tous les intervenants qui sont avec nous, en personne ou par vidéoconférence.

Ma première question s'adresse à Mme Anderson.

Madame Anderson, vous avez mentionné la question de l'industrie du bois d'œuvre. Vous disiez qu'il y avait une protection dans l'Accord. Je vous avoue que je ne perçois pas ce qu'il y a en guise de protection. J'ai plutôt l'impression que cela a été un dossier totalement écarté de la table des négociations.

Comme on le sait, il y a eu des crises récurrentes au fil des dernières années. La méthode américaine a toujours été d'établir des tarifs punitifs. Même si les tribunaux donnaient tort aux États-Unis, pendant la période où les tarifs punitifs étaient en vigueur, l'industrie se dirigeait petit à petit vers la faillite.

Le fait est que, malgré les délais qui étaient imposés dans l'ancien ALENA — si je ne me trompe pas, il fallait 325 jours pour trancher un différend de ce type —, nous savons que cela se faisait toujours par des méthodes détournées. Par exemple, cela prenait du temps aux États-Unis avant de nommer des arbitres, et, de cette manière, ils gagnaient du temps.

Cela n'aurait-il pas été justement une vraie occasion, dans le cadre de ces négociations, d'encadrer un maximum de pratiques pour que ce genre de choses ne soient plus possibles? Nous aurions alors véritablement pu arriver à des poursuites saines quant au dossier du bois d'œuvre.

[Traduction]

Mme Brigitte Anderson: Pour répondre à votre question, comme je l'ai déjà dit, l'industrie forestière de la Colombie-Britannique connaît une période très difficile. Des milliers de personnes ont perdu leur emploi. Nous encourageons absolument le gouvernement à persévérer dans ses efforts de négocier un accord sur le bois d'œuvre résineux.

En ce qui concerne l'ACEUM, je crois comprendre qu'il maintient les dispositions originales au sujet du règlement des différends pour les enquêtes sur les droits antidumping et compensateurs, et qu'il renforce le processus de règlement des différends entre États mené par un groupe. Le chapitre 10, qui correspond au chapitre 19 de l'ancien ALENA, maintient seulement un mécanisme d'examen par un groupe binational pour les enquêtes sur les droits antidumping et compensateurs imposés par le Canada ou les États-Unis.

Bien entendu, nous avons besoin d'un mécanisme fiable et juste. Ainsi, même si nous sommes heureux que le chapitre 10 fasse toujours partie de l'ACEUM, nous répétons qu'il demeure impératif qu'un accord soit négocié.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: À ce sujet, nous sommes d'accord pour dire qu'il y a toutes sortes de pratiques qui auraient pu être précisées dans le cadre de l'Accord. Comme le dit le dicton, « le diable est dans les détails ». Souvent, le problème n'est pas tant dans ce qui est dans l'Accord que dans ce qui n'y est pas.

• (1910)

[Traduction]

Mme Brigitte Anderson: Je répète que j'encourage le gouvernement à négocier un accord afin de régler le différend relatif au bois d'œuvre résineux. Regardez ce qui se passe en Colombie-Britannique comme ailleurs au Canada. Les pertes d'emplois causées par les fermetures d'usines, elles-mêmes attribuables en grande partie aux tarifs élevés, s'élèvent à environ 4 000. Il ne fait aucun doute que la Colombie-Britannique aimerait qu'un accord soit conclu afin d'apporter de la certitude dans ce dossier.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Nous avons connu cela également, au Québec, pour ce qui est de notre industrie du bois. Nous comprenons tout à fait la situation.

Ma prochaine question s'adresse à M. Smout.

Monsieur Smout, vous avez mentionné que l'Accord allait renforcer la compétitivité commerciale. Tout d'abord, j'ai bien étudié cette question de la compétitivité. Il semble que ce mot ne renvoie jamais exactement à la même chose, parlons-nous de parts de marché, d'exportations ou de l'attractivité d'un territoire? C'est un mot un peu passe-partout. Dans quel sens l'avez-vous utilisé?

Étant donné que nous n'avons pas encore eu droit à des études économiques, je me demandais aussi quelles étaient vos sources. Si vous pouviez nous les communiquer, cela pourrait assurément être utile au Comité.

[Traduction]

M. Leigh Smout: Nos ressources, c'est notre expérience de travail avec des milliers de PME de la région de Toronto et de tout le Canada et avec les membres de notre chambre de commerce à Toronto, et le sentiment qu'ils ont... Encore une fois, je ne dis pas que l'ACEUM est l'accord parfait qui résoudra tous les problèmes. Il est différent de l'ALENA, et nous devons faire avec. Ce que nous disons, c'est que c'était probablement le meilleur accord qu'on pouvait négocier à ce moment-là, et qu'avoir un ALENA obsolète serait bien pire que de conclure l'ACEUM.

En ce qui concerne la compétitivité, nos activités au World Trade Centre sont liées aux PME et aux diverses mesures que nous pouvons prendre pour les aider à faire du commerce sur la scène internationale. Premièrement, il s'agit de les encourager à s'intéresser au commerce, car les entreprises canadiennes ont souvent besoin d'être encouragées à faire du commerce. Ensuite, il faut accroître leurs capacités et élaborer un plan d'exportation avec elles. Puis, il faut relier les entreprises aux marchés. Ce n'est que lorsqu'on juge qu'une entreprise a une proposition de valeur qu'on fait l'une de ces trois choses.

Idéalement, la proposition de valeur d'un produit du Canada n'est pas son prix, mais plutôt sa qualité ainsi que la réputation des Canadiens, soit des gens dignes de confiance avec qui il est agréable de faire des affaires. Lorsque je parle de la compétitivité aux États-Unis, cela me rappelle un peu [Note de la rédaction: difficultés techniques] parce qu'ils sont capables de fabriquer des produits semblables aux nôtres, et lorsque nous allons là-bas, nous devons avoir un certain avantage au niveau du prix. De toute évidence, la valeur de notre dollar peut nous aider, et l'élimination des droits de douane est un élément essentiel.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Lewis.

M. Chris Lewis: Merci, madame la présidente.

Merci à tous les témoins d'être venus ce soir.

Madame Bull, dans un article de la CBC datant de 2018, on lit ce qui suit: « En fin de compte, l'AEUMC ne comporte pas de chapitre sur les Autochtones, mais ses idéaux sont “tissés tout au long” de la trame de l'accord définitif, selon le premier ministre ». On souligne également que la DNUDPA n'est pas mentionnée dans l'accord final.

Êtes-vous d'accord avec cette affirmation?

Mme Tabatha Bull: Je conviens qu'on retrouve partout dans l'ACEUM des dispositions précises qui traitent des peuples autochtones, et bien que cela ne satisfasse pas aux exigences de la DNUDPA, l'accord mentionne la participation des peuples autochtones aux négociations. Quant à notre position actuelle sur l'ACEUM, je pense que c'est un pas important vers l'inclusion des peuples autochtones dans les discussions et les négociations.

Il reste toujours d'autres discussions et négociations à avoir, mais je crois que c'est vraiment un premier pas important.

M. Chris Lewis: Excellent.

Pouvez-vous me décrire certains défis auxquels les entreprises autochtones du Canada sont confrontées dans leurs activités commerciales avec les États-Unis? Êtes-vous confrontés à certains défis?

• (1915)

Mme Tabatha Bull: Il s'agit surtout de l'accès au capital et de la capacité d'assurer la croissance de l'entreprise d'entrée de jeu. Nous avons quelques très grandes entreprises qui font un excellent travail. Toutefois, dans bien des cas, il s'agit de PME. Pour certaines d'entre elles, l'accès au capital et au financement pour amener l'entreprise à l'étape suivante pour qu'elle puisse exporter a été un obstacle.

Je dirais aussi que beaucoup d'entreprises font de la vente directe aux consommateurs. Comme je l'ai déjà dit, le service à large bande et les infrastructures pour les entreprises dans les réserves sont sans contredit des obstacles à l'exportation.

M. Chris Lewis: C'est de bonne guerre. Je vous remercie.

J'imagine que les vêtements et le textile représentent une grande partie des exportations.

Mme Tabatha Bull: Oui, mais nous constatons qu'elles sont importantes dans le secteur des technologies de l'information, en fait.

M. Chris Lewis: Oh, vraiment?

Mme Tabatha Bull: Oui; il y a une réelle croissance dans ce secteur. Nous avons récemment fait un rapport sur l'agriculture, qui est en croissance.

M. Chris Lewis: Excellent, merci.

J'ai une dernière question.

Dans votre exposé, vous avez mentionné... Vous avez bien dit que 24 % des entreprises autochtones exportent, sur un total de 30 000 entreprises?

Mme Tabatha Bull: C'est 13 000.

M. Chris Lewis: Treize mille; c'est tout de même très impressionnant, à mon avis.

Mme Tabatha Bull: Oui. Nous avons mené cette étude avec Affaires mondiales Canada, et nous avons constaté que c'était deux fois plus élevé que pour les entreprises non autochtones.

M. Chris Lewis: Wow! C'est très intéressant.

Cela dit, ces petites entreprises seront touchées par des délais de traitement plus longs à la frontière si l'ASFC n'est pas prête à mettre en oeuvre ce nouvel accord.

Le cas échéant, quel est l'impact potentiel sur le CCCA et les personnes qu'il représente?

Mme Tabatha Bull: Nous n'avons pas encore évalué les retombées économiques des exportations, mais nous comptons le faire. Nous avons le nombre d'entreprises qui exportent et leurs secteurs d'activités, mais nous n'avons pas encore analysé les retombées économiques.

Au Canada, je dirais que nous avons aussi des possibilités de croissance pour les marchés publics, en particulier les approvisionnements du gouvernement fédéral auprès d'entreprises autochtones. Je pense qu'il existe d'autres secteurs sur lesquels nous pourrions travailler. Toutefois, je n'ai pas de réponse concernant l'impact économique.

M. Chris Lewis: Merci beaucoup de ces réponses.

Merci, madame la présidente.

La présidente: Monsieur Arya.

M. Chandra Arya: Merci, madame la présidente.

Madame Bull, je peux certainement corroborer ce que vous avez déclaré. L'accès au capital est en effet l'un des principaux obstacles.

Avant d'entrer en politique, je travaillais dans une petite entreprise de haute technologie axée sur les exportations, et je peux vous dire que cette entreprise a survécu uniquement grâce aux compétences en matière de finances de ses fondateurs. Sans cela, l'entreprise n'aurait pu croître ni survivre.

J'ajouterais que beaucoup de gens ne savent pas que la majeure partie des exportations, soit près des deux tiers des exportations du Canada, sont réalisées par des entreprises étrangères. Je n'ai rien contre les capitaux étrangers. J'aime les investisseurs étrangers qui viennent investir leur capital au Canada. La majeure partie des exportations du Canada, soit 66 à 67 % des exportations proviennent d'entreprises appartenant à des intérêts étrangers.

Cependant, le Canada n'est qu'une de leurs succursales. Leur principal objectif est de s'attaquer au marché nord-américain. Elles n'ont peut-être pas autant d'intérêt à approvisionner d'autres marchés ou à exporter vers d'autres marchés ailleurs dans le monde, comme l'Asie-Pacifique ou l'Europe.

Actuellement, seulement quelque 12 % des petites entreprises exportent, et même à cela, leurs exportations ne représentent en moyenne que 5 % de leurs ventes.

Cependant, l'accès au capital est un tout autre enjeu dont il faudra discuter à un autre moment, peut-être lorsque nous accueillerons des gens d'Exportation et développement Canada ou de la BDC.

Monsieur Smout, dans votre déclaration du 27 janvier, vous avez indiqué que la croissance économique a été alimentée par le commerce et l'investissement direct étranger, et que notre prospérité continue dépend largement de la ratification rapide de l'ACEUM.

Comme je l'ai déjà mentionné, l'investissement étranger direct est certes très important en raison de son incidence sur les exportations. Sur le marché nord-américain, nos exportations aux États-Unis dans le cadre de l'ancien ALENA ont stagné au cours des 10 à 15 dernières années. Les exportations se situaient autour de 320 milliards de dollars, tandis que les importations s'élevaient à environ 290 milliards de dollars.

J'ai quelques chiffres qui montrent l'importance des investissements étrangers directs pour le PIB canadien. En fait, on indique que nous sommes à égalité avec le Royaume-Uni pour le ratio IDE/PIB, qui est assez important.

Mon unique préoccupation est de savoir si nous concevons des politiques qui favorisent davantage les investissements étrangers directs ou si nous devrions avoir des politiques ciblées pour encourager les entrepreneurs canadiens, surtout les petites entreprises, qui peuvent exporter hors des marchés nord-américains.

• (1920)

M. Leigh Smout: Oui, je suis d'accord avec votre affirmation. L'IDE est un aspect important, et il est certain que la plupart des organismes régionaux, des municipalités, etc., cherchent à attirer des investissements. C'est l'un des moyens qu'ils utilisent pour promouvoir l'emploi et la prospérité dans leurs régions.

Je pense aussi que la santé à long terme de notre économie dépend de notre capacité d'assurer la croissance des exportations de nos PME, et c'est vraiment [Note de la rédaction: difficultés techniques].

M. Chandra Arya: Comment pouvons-nous faire en sorte que nos PME se renforcent en ayant accès au marché nord-américain tout en leur permettant de percer d'autres marchés à travers le monde?

M. Leigh Smout: Oui, c'est une progression naturelle. Je crois que Mme Anderson a mentionné que 95 % des entreprises qui ont terminé le programme d'accélération du commerce à Vancouver s'attaquent d'abord au marché américain. Puis, à mesure qu'elles étendent leurs activités, elles se tournent progressivement vers des marchés étrangers plus éloignés.

J'ai mentionné l'exemple de Core LED. Ils ont fait la même chose. C'était une société nationale. Elle s'est tournée vers les États-Unis et, à mesure que l'entreprise se développait, ses dirigeants ont indiqué qu'ils pouvaient faire cela dans le monde entier.

Beaucoup de nos entreprises procèdent ainsi. Nous devons les encourager et appuyer leur croissance aux États-Unis et sur la scène internationale.

Notre autre mandat est d'essayer de diversifier les activités dans certains autres marchés, notamment...

Je crois qu'on a mentionné les marchés publics. En outre, toutes les entreprises de l'Union européenne sont désormais autorisées à soumissionner des marchés passés par les municipalités, à tous les ordres de gouvernement au Canada. Nos entreprises sont autorisées à faire de même en Europe.

Le défi, c'est que les entreprises européennes regardent ici et que nous ne regardons pas assez rapidement de leur côté. Par conséquent, la concurrence s'accroît ici, mais nous ne profitons pas des occasions offertes là-bas.

Je dirais que le gouvernement doit aider les organismes comme le nôtre et d'autres, comme tous ceux qui sont représentés à cette table, à inciter ces entreprises à regarder dans ces pays et...

M. Chandra Arya: Exactement. Vous avez fait valoir ce point, et j'essayais de laisser cela...

La présidente: Votre temps est écoulé, monsieur Arya. Merci.

Monsieur Hoback.

M. Randy Hoback: M. Smout, j'ai eu le grand plaisir de m'entretenir avec vous à Toronto il y a quelques semaines. Vous avez parlé de votre programme et de la façon dont vous l'étendez dans tout le pays.

Je suis d'accord avec vous. Je pense que c'est un programme qui devrait être financé par le gouvernement fédéral, parce que vous encouragez beaucoup de PME à se lancer et à sortir de leur zone de confort et vous cheminez main dans la main avec eux, pour ainsi dire, pour y arriver. Je vous encourage à poursuivre dans cette voie, et j'invite les députés libéraux qui sont ici à bien écouter, parce que c'est vraiment un programme très réussi.

Mme Anderson, je voudrais vous parler brièvement du secteur de la haute technologie.

Des gens viennent de Vancouver, bien sûr, et de Seattle. Compte tenu de la mobilité de la main-d'œuvre de part et d'autre, que pensez-vous de l'ACEUM sur le plan de la mobilité de la main-d'œuvre? Quels sont les avantages? Pour quels aspects pouvons-nous l'améliorer davantage? Quels aspects devrions-nous examiner?

Mme Bridgitte Anderson: Reconnaissant qu'aucun accord commercial n'est parfait et que le compromis est nécessaire, nous pensons que certaines améliorations pourraient être apportées, notamment en ce qui concerne le visa TN-1...

M. Randy Hoback: Oui, le visa.

Mme Bridgitte Anderson: ... pour assurer la mobilité. Lorsqu'on regarde le secteur de la haute technologie et le secteur de la création, on constate qu'il y a beaucoup de mouvement entre le Canada et les États-Unis. De plus, comme je l'ai mentionné, le secteur des services est l'un des secteurs pour lesquels on s'attend à la plus forte croissance à l'échelle mondiale. Des mesures pourraient être prises pour veiller à ce que ces gens puissent travailler dans les deux pays.

Permettez-moi de vous parler aussi d'une étude que nous avons réalisée en 2018, intitulée « Regional Export Framework ». Dans cette étude, nous avons identifié les principaux marchés d'exportation des entreprises du Grand Vancouver, y compris les entreprises autochtones. Mon ami qui est ici à mes côtés a peut-être aussi fait référence à cette étude. Malgré l'importance de Vancouver en tant que porte d'entrée de l'Asie-Pacifique, l'Étude a démontré que les États-Unis constituent le marché le plus important.

L'élément clé de votre question, à mon avis, c'est que l'on comptait quatre secteurs de services névralgiques, les grappes commerciales, qui étaient vraiment prêts pour la croissance. L'un de ces secteurs est lié à votre question sur la haute technologie. Il y avait les services professionnels, les voyages et le tourisme, les transports, et aussi l'informatique et les technologies de l'information. Nous considérons que les débouchés sont considérables dans ce secteur, tant pour les entreprises autochtones que pour les entreprises du Grand Vancouver en général. Étant donné les débouchés, une meilleure mobilité de la main-d'œuvre serait possible, pour ainsi dire.

M. Randy Hoback: Concernant cette mobilité de la main-d'œuvre et l'industrie cinématographique — Leigh, vous pourriez sans doute intervenir ici aussi —, Toronto, par exemple, a une énorme industrie cinématographique, et je sais qu'il en va de même pour Vancouver.

Je suis sûr que vous êtes quelque peu préoccupés par le coronavirus et ses répercussions possibles sur ce secteur. Nous avons connu le SRAS et ce n'était vraiment pas une expérience agréable.

Je suis simplement curieux. Y a-t-il dans l'AEUMC de quelques dispositions qui renforceront vraiment le secteur et qui vous permettront d'attirer davantage de productions au Canada?

Je vais commencer par vous, M. Smout; je reviendrai ensuite à vous, Mme Andersen.

● (1925)

M. Leigh Smout: Nous avons travaillé avec certaines entreprises de divertissement de Toronto. On nous a notamment fait remarquer qu'on ne veut pas être simplement un endroit où les gens viennent louer une salle pour filmer quelque chose à leur convenance, quand ils le veulent.

Ce qu'il faut faire, c'est développer le volet création de cette industrie. En fait, nous devons développer nos propres scénaristes et producteurs, des gens qui voudront créer le contenu, pour ensuite le filmer et le produire ici.

Je ne sais pas en quoi l'AEUMC peut y contribuer, mais je pense que sans accord, il serait sans doute plus difficile pour ces gens de produire ici et d'attirer les talents.

Certaines mesures doivent être prises pour permettre aux talents de venir travailler au Canada. Ces organisations ont indiqué que beaucoup de grandes vedettes ne viennent pas travailler ici en raison des taux d'imposition trop élevés lorsqu'elles veulent exercer leurs talents d'actrices [Note de la rédaction: difficultés techniques] leur carrière dans une production filmée au Canada.

Il y a plusieurs aspects de ce genre à travailler. Je pense que l'AEUMC n'est qu'une partie de ce casse-tête.

M. Randy Hoback: En ce qui concerne les subventions, si nous devons dépenser 1,2 milliard de dollars comme nous l'avons fait avec la CBC, par exemple, et si nous voulions plus de contenu canadien et plus de productions canadiennes, en consacrant ces fonds aux auteurs et aux installations pour attirer plus d'auteurs et avoir plus de contenu canadien, l'enjeu n'est plus le même que dans les années 1950 et 1960, alors qu'il fallait créer les réseaux et faire parvenir le signal dans toutes les régions rurales du Canada. Aujourd'hui, l'enjeu est simplement d'avoir du contenu canadien. Nous avons tellement de fournisseurs de services, que ce soit Netflix, Amazon, etc.

Devrions-nous commencer par là pour changer la donne, réorienter nos dépenses et examiner les mesures les plus efficaces et les plus rentables?

M. Leigh Smout: Nous y voyons une occasion de soutenir l'industrie par l'intermédiaire du financement et, notamment du côté du secteur de l'éducation, en cherchant à développer le talent en aidant les collèges et les universités à mettre en place des programmes qui travaillent vraiment en ce sens, sans avoir à aller chercher le talent ailleurs. Ensuite, bien sûr [Difficultés techniques] et vous avez formé des gens. Vous êtes alors en mesure de les garder ici, de les retenir.

M. Randy Hoback: Merci.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Dhaliwal, à vous la parole.

M. Sukh Dhaliwal: Merci.

Bienvenue aux présentateurs.

Pour ma première question, je vais me tourner vers ma province natale, la belle Colombie-Britannique.

Madame Anderson, comme vous l'avez dit, Vancouver est la porte d'entrée sur le Pacifique pour ce qui est des échanges, du commerce, des voyages et de tout ce qui vient avec. Vous avez également dit que 90 % des petites entreprises appartiennent à des femmes.

Est-ce exact?

Mme Bridgitte Anderson: Je n'ai pas dit cela. Je pense que c'est peut-être Tabatha qui a donné cette précision. J'ai dit que 98 % des entreprises de la Colombie-Britannique sont des petites entreprises, et qu'elles comptent cinq personnes ou moins.

M. Sukh Dhaliwal: Combien d'entre elles, à peu près, appartiennent à des femmes?

Mme Bridgitte Anderson: Je n'ai pas ce chiffre avec moi.

Je pense qu'on peut dire, de façon générale, que beaucoup d'entreprises — et en particulier beaucoup de petites entreprises — sont dirigées et détenues par des femmes. Lorsqu'il s'agit de jauger l'importance de cela, lorsqu'il est question de certitude, de ce que l'ACEUM permet, il est évident que c'est très important pour la circulation transfrontalière des biens et des personnes et pour assurer la présence d'une chaîne d'approvisionnement fiable et solide.

M. Sukh Dhaliwal: L'intégration de l'égalité des sexes dans cet accord particulier aidera-t-elle les femmes à faire des avancées dans le secteur du commerce?

Mme Bridgitte Anderson: Je pense que nous pouvons examiner les statistiques disponibles et les nombreuses études qui ont été réalisées par un grand nombre d'organismes, dont McKinsey. Elles montrent que l'ajout de femmes à la population active et l'instauration de la parité hommes-femmes ajouteront des milliers de milliards de dollars au PIB mondial.

Je suis donc très heureuse de voir qu'il n'y a pas seulement la dimension sexospécifique, mais aussi la perspective des peuples autochtones, car les deux sont des éléments de comparaison économique. Nous allons faire croître l'économie et nous avons des gens qui participent pleinement à cette dernière. De façon générale, c'est une question de diversité et d'inclusion.

M. Sukh Dhaliwal: Madame Bull, ayant entendu ce que Mme Anderson a dit à propos des populations autochtones et des femmes autochtones en particulier, comment croyez-vous que cet accord pourra aider ces dernières? Quel type de soutien pensez-vous que le gouvernement devrait apporter pour que les femmes puissent participer à l'ACEUM et en profiter sur un pied d'égalité avec les hommes?

• (1930)

Mme Tabatha Bull: Nous n'avons pas de statistiques particulières sur les femmes autochtones qui exportent, mais dans un certain nombre de nos entretiens, nous avons constaté que les entreprises détenues par des femmes exportent plus que celles qui appartiennent à des hommes, et étant donné que les entreprises autochtones exportent plus que la moyenne des entreprises non autochtones, nous constatons que les femmes autochtones bénéficieront davantage de cet accord.

Je suis d'accord avec Bridgitte lorsqu'elle dit que le fait qu'il y ait à la fois une perspective autochtone et une perspective sexospécifique donnera un double avantage à ces femmes. Actuellement, Innovation, Sciences et Développement économique Canada — ISDE — apporte un soutien considérable aux entrepreneuses. Je pense que cela doit continuer, mais je crois qu'il serait opportun de prévoir également des fonds particuliers pour les entrepreneuses autochtones.

M. Sukh Dhaliwal: Madame Anderson, vous avez parlé des problèmes auxquels est confronté le bois d'œuvre de la Colombie-Britannique de temps à autre. Or, dans l'optique de l'ACEUM, savez-vous que Susan Yurkovich, la présidente du BC Lumber Trade Council, appuie cet accord?

Mme Bridgitte Anderson: Oui, nous avons reçu Susan Yurkovich du Council of Forest Industries dans le cadre de l'une de nos activités, il n'y a pas si longtemps. Elle appuie effectivement cet accord.

M. Sukh Dhaliwal: Croyez-vous que la signature éventuelle de l'ACEUM aidera l'industrie du bois de la Colombie-Britannique?

Mme Bridgitte Anderson: Oui, et je vais revenir sur ce que j'ai aussi dit à l'autre membre du Comité et au ministre, à savoir que nous avons besoin de certitude et que nous aimerions donc voir un accord négocié. Cela dit, nous reconnaissons qu'il y a une disposition ici, dans l'ACEUM, qui est également importante.

M. Sukh Dhaliwal: Vous voulez parler du chapitre 19?

Mme Bridgitte Anderson: Je parle du chapitre 10.

M. Sukh Dhaliwal: Le chapitre 10 est le nouveau chapitre. C'est exact.

Vous avez dit que nous n'avons pas assez d'espace commercial industriel à Vancouver. Je viens de Surrey, et Campbell Heights est là. C'est une porte d'entrée pour le commerce.

En tant que région, comment devrions-nous approcher cette question de manière à être en mesure d'accueillir les entreprises qui font du commerce international?

Mme Bridgitte Anderson: J'ai souligné la grave pénurie de terrains à vocation industrielle, qui est propre à Vancouver. Je pense qu'il faudra une collaboration et un partenariat pour remédier à cette situation, c'est-à-dire pour rendre ces terrains disponibles et assurer la croissance de la région dans son ensemble. Nous avons besoin d'un leadership à cet égard. Nous avons vraiment besoin d'une action concertée des trois ordres de gouvernement.

La présidente: Merci beaucoup.

Passons à M. Savard-Tremblay.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Combien de temps me reste-t-il, deux minutes?

[Traduction]

La présidente: Vous avez deux minutes et demie.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je n'ai pas vraiment besoin d'autres précisions, alors je renonce à mon temps de parole.

Tout est clair jusqu'à maintenant.

Merci.

[Traduction]

La présidente: Merci.

Monsieur Blaikie, vous avez la parole.

M. Daniel Blaikie: Il se peut que je vous demande de vous répéter, auquel cas je vous présente mes excuses, madame Anderson.

Sur la question du bois d'œuvre dans cet accord, pourriez-vous préciser une fois de plus comment vous pensez...

Je crois comprendre que cet accord ne porte pas vraiment sur la question du bois d'œuvre. Pourriez-vous toutefois nous expliquer quel aspect du nouvel accord s'applique, selon vous, au bois d'œuvre, et comment l'accord pourrait être utile à l'industrie canadienne du bois d'œuvre.

Mme Bridgitte Anderson: Je crois comprendre qu'il préserve les dispositions initiales de règlement des différends pour les affaires de droits antidumping et de droits compensateurs et qu'il renforce le processus des groupes spéciaux pour les différends entre États. Le chapitre 10 — autrefois connu sous le nom de chapitre 19 de l'ALENA initial — maintient pour le Canada et les États-Unis

un mécanisme d'examen par des groupes spéciaux binationaux. Nous avons été heureux de constater cela, mais il s'agit d'un problème permanent, et les problèmes sont permanents, non seulement en Colombie-Britannique, mais aussi au Québec et dans l'ensemble du Canada. L'industrie forestière au Canada est un important moteur économique, et nous encourageons donc vraiment la mise en place d'un accord.

Ce n'est pas un accord parfait. Nous savons que les accords commerciaux ne sont pas parfaits et qu'un compromis était nécessaire. Nous sommes donc heureux de voir que cette disposition reste en place, mais nous encourageons vraiment les gouvernements à faire ce qu'il faut pour conclure un règlement négocié.

M. Daniel Blaikie: En ce qui concerne le bois d'œuvre en particulier, nous espérons que le renforcement du système de formation de groupes spéciaux s'avèrera utile. Est-ce juste de dire cela?

• (1935)

Mme Bridgitte Anderson: Nous espérons que cela s'avèrera utile. Par ailleurs, nous considérons cette mesure comme étant temporaire, et il ne fait aucun doute que, par souci de certitude, nous souhaitons un règlement négocié le plus rapidement possible.

M. Daniel Blaikie: D'accord. Alors, nous devons absolument aller au-delà de l'accord afin de...

Mme Bridgitte Anderson: Nous aimerions qu'il y ait un règlement négocié.

M. Daniel Blaikie: Merci.

La présidente: Merci beaucoup.

La seule personne qui ait indiqué vouloir prendre la parole est M. Sheehan.

M. Terry Sheehan: Eh bien, c'est beaucoup de pression.

La présidente: Vous n'êtes pas obligé de l'accepter.

M. Terry Sheehan: Dans ce cas-là, je vais faire vite.

Il faut savoir que le nouvel accord comporte un chapitre sur les petites entreprises. Nous avons entendu des témoignages de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante et d'autres intervenants. Une question ou une suggestion que nous leur avons demandée portait sur la façon de faire participer davantage les petites entreprises à l'expansion du commerce dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain. Quels conseils donneriez-vous au gouvernement sur la façon d'amener les petites entreprises à s'engager davantage dans le commerce en utilisant l'ALENA comme outil?

Je ne sais pas si vous êtes à Toronto ou ailleurs, mais je vais commencer par le Toronto Region Board of Trade. Je sais que vous êtes aussi très présents dans le commerce, alors je vais commencer par vous.

M. Leigh Smout: Je vous remercie. Je suis à Halifax parce que nous sommes aujourd'hui à notre premier programme d'accélérateurs commerciaux sur la côte Est.

Notre objectif est de convaincre les entreprises de s'intéresser au commerce international. Nous voulons également les amener à diversifier les marchés, car le fait de dépendre d'un seul marché est une source d'inquiétude. Ce marché unique est toutefois celui qui est le plus proche de nous sur le plan culturel. Il est à des kilomètres de la frontière. Il est régi par une règle de droit similaire à la nôtre. À bien des égards, c'est l'endroit le plus facile pour faire du commerce. À d'autres égards, cela peut être compliqué, car chaque État est un lieu à part entière. Chaque État a ses propres règles et règlements. Il reste que c'est toujours plus facile d'essayer de vendre des produits en Chine ou en Afrique et de faire des affaires sur des marchés lointains.

Nous pensons que le gouvernement doit avant tout ratifier cet accord. Nous ne voulons pas revenir en arrière, à un commerce en franchise de droits avec les États-Unis. Ensuite, le gouvernement fédéral doit continuer à offrir son aide, car c'est lui, par l'intermédiaire d'ISDE, qui soutient l'expansion du programme d'accélérateurs commerciaux que nous menons en ce moment. Le programme a commencé à Toronto, mais maintenant que nous sommes à Halifax, nous pouvons dire qu'il s'étend littéralement à tout le Canada. Le gouvernement fédéral a soutenu cette expansion. Je pense qu'il a compris l'intérêt qu'il y avait à développer la capacité qu'ont les entreprises de faire du commerce et à les encourager à développer cette capacité.

La troisième chose qui est vraiment essentielle, c'est qu'il faut les faire accéder aux marchés. Nous disons aux gens qui viennent ici que s'ils n'aiment pas voyager, ils ne doivent pas se lancer dans le commerce international. Vous devez vous rendre physiquement sur les marchés. Vous devez apprendre à travailler avec ces gens. On peut penser que les États-Unis nous ressemblent, mais si vous essayez de vendre quelque chose au Texas, vous allez vous rendre compte que la culture là-bas est un peu différente de la nôtre. Vous devez aller sur place et apprendre les façons de faire. Vous devez assister aux salons professionnels. Il faut tirer profit de ces événements.

Nous encourageons le gouvernement à continuer de faire tout ce qu'il fait et à insister davantage sur les façons d'aider les entreprises à accéder à ces marchés. Le service des délégués commerciaux dispose de personnes et de ressources formidables et étonnantes dans toutes sortes de pays du monde. Ce que nous devons faire, c'est inciter un plus grand nombre de nos entreprises à aller les voir et à obtenir leur aide pour saisir les occasions qui se présentent sur ces marchés.

Ce sont les aspects sur lesquels je mettrais l'accent.

M. Terry Sheehan: Merci.

Y en a-t-il parmi vous qui aimerait ajouter quelque chose?

Mme Bridgitte Anderson: Je voudrais vous faire part de deux choses et peut-être vous raconter une anecdote.

Ces deux derniers jours, j'ai parlé à un exploitant d'entreprise de la région de Vancouver qui est en train de démarrer une affaire aux États-Unis. Quand on pense à la paperasserie qui existe au Canada, on constate qu'il y en a plus dans certaines administrations que dans d'autres, certes, mais il reste que les entreprises canadiennes doivent invariablement composer avec de la paperasserie et un fardeau sur le plan de la réglementation. Or, cette personne s'est rendue en Arizona pour créer une nouvelle entreprise et elle a pu obtenir un permis en un jour ainsi que quelques autorisations alors que c'était dimanche. Je pense que tout ce qui peut être fait pour suppri-

mer les obstacles qui nuisent aux entreprises est vraiment important.

L'autre chose que je voudrais dire, en particulier à propos des petites entreprises, c'est que bien qu'elles puissent être souples, elles ont par ailleurs des ressources très limitées. Lorsque nous pensons à l'uniformité des règlements, au manuel de l'ACEUM, il est important que nous comprenions ces règles afin que les gens aient une idée de la façon dont ils peuvent mettre en œuvre l'ACEUM et le rendre opérationnel. Je pense qu'il est vraiment important que les petites entreprises aient cela le plus tôt possible.

● (1940)

M. Terry Sheehan: Tabatha.

Mme Tabatha Bull: Je suis d'accord avec les autres témoins. La première chose, et je l'ai déjà mentionnée, ce sont les missions commerciales, en particulier pour les entreprises autochtones. Nous avons constaté un intérêt à cet égard. J'ai quelques réunions cette semaine sur certaines de ces possibilités, ce qui est excellent, mais il s'agit en partie de permettre à ces entreprises d'accéder aux marchés et de faire en sorte que les autres pays et les autres marchés sachent qu'il y a des entreprises autochtones et d'informer les gens à ce sujet.

En outre, les programmes créés spécifiquement pour les entreprises autochtones, comme le permet l'accord commercial, doivent être élaborés en coordination avec les populations et les entreprises autochtones, et nous devons donc veiller à poursuivre cet engagement à développer des moyens d'appuyer ces programmes.

M. Terry Sheehan: Merci. C'était très bien.

La présidente: Monsieur Dhaliwal, allez-y.

M. Sukh Dhaliwal: Ma question est pour vous, madame Anderson.

Lorsque j'étais sur le point de partir, toutes les entreprises que j'ai visitées et tous les travailleurs à qui j'ai parlé — en particulier dans la région de Surrey, certes, mais de façon plus générale aussi, j'en suis certain — étaient d'accord avec moi, et toutes les personnes que j'ai rencontrées étaient très positives: tout le monde voulait que l'ACEUM soit signé, ratifié et mis en œuvre. Avez-vous constaté la même chose lorsque vous avez parlé aux entreprises et aux gens de l'extérieur?

Mme Bridgitte Anderson: Notre organisme représente près de 5 500 membres. La plupart sont des petites et moyennes entreprises du Grand Vancouver. Les deux tiers de nos membres sont des PME. Pour elles, il s'agit de certitude et de possibilités de croissance. Il s'agit aussi de pouvoir accéder aux marchés et surtout de pouvoir diversifier ces marchés. Si la région Asie-Pacifique est importante pour nous, les États-Unis restent notre principal partenaire commercial. L'ACEUM apporte la certitude dont nous avons besoin et qui permet aux entreprises de comprendre en quoi consistent les règles lorsqu'elles se retrouvent avec ces règlements uniformes et qu'elles cherchent la façon de rendre l'accord opérationnel.

Oui, nous constatons un appui de taille parmi nos membres. C'est pour cette raison que nous sommes ici, pour soutenir l'accord.

M. Sukh Dhaliwal: Vous avez parlé des entreprises. Pour ce qui est des travailleurs ordinaires de la classe moyenne et de leurs familles, de quelle façon cet accord va-t-il les aider, en particulier dans la région d'où vous venez?

Mme Bridgitte Anderson: Beaucoup de gens ordinaires de la classe moyenne du Grand Vancouver sont des salariés, et ils travaillent pour des entreprises. Comme je l'ai mentionné, 98 % des entreprises en Colombie-Britannique sont des petites entreprises, c'est-à-dire des entreprises de cinq personnes ou moins. Ce sont les habitants moyens du Grand Vancouver. L'ACEUM procure une certitude à ces entreprises et leur permet d'avoir accès aux marchés et à des conditions de concurrence équitables, ce qui est vraiment important.

M. Sukh Dhaliwal: Pensez-vous qu'il y aura aussi l'équité salariale entre les sexes?

Mme Bridgitte Anderson: Je pense qu'il faudra faire beaucoup plus en matière d'égalité des sexes, mais c'est un pas dans la bonne direction.

M. Sukh Dhaliwal: Merci.

La présidente: Je ne vois pas d'autres questions.

Merci beaucoup à nos témoins. Ces échanges ont été très instructifs. Merci d'avoir pris le temps d'être là.

Je rappelle au Comité qu'à 12 h 30 demain, avant de recevoir l'économiste en chef, nous allons prendre une photo de groupe afin

d'avoir quelque chose pour nous rappeler notre expérience au sujet de l'ALENA. C'est tout ce que j'avais à dire.

M. Randy Hoback: Avons-nous eu une copie de l'analyse économique aujourd'hui? Je sais que vous alliez vérifier. Ce serait bien de l'avoir avant de nous asseoir avec elle, demain.

Mme Rachel Bendayan: Je n'ai pas eu de nouvelles des fonctionnaires. J'ai réitéré ma demande, mais ce n'est pas encore prêt, si j'ai bien compris l'économiste en chef.

M. Randy Hoback: Ce n'est pas encore prêt. Alors que va-t-elle présenter demain?

Mme Rachel Bendayan: Je crois qu'elle est ici pour répondre aux questions du Comité.

M. Randy Hoback: Comment pouvons-nous poser des questions si nous n'avons pas le document?

Mme Rachel Bendayan: Je pense que ce serait une excellente question à lui poser demain.

La présidente: Je m'attends à ce qu'elle fasse un exposé et qu'elle réponde aux questions.

La séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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

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