

**Observations
présentées au Comité
permanent du
commerce
international (CIIT) sur
l'Accord économique
et commercial global
entre le Canada et
l'Union européenne**



UNIFOR

theUnion | lesyndicat

Observations présentées par Unifor
19 Novembre 2013

Présentation de Jerry Dias, président national d'Unifor

Au sujet d'Unifor

Unifor a été créé en septembre 2013 par l'union de ses syndicats prédécesseurs : les Travailleurs canadiens de l'automobile (TCA-Canada) et le Syndicat canadien des communications, de l'énergie et du papier (SCEP). Unifor représente plus de 300 000 travailleuses et travailleurs dans presque tous les secteurs de l'économie canadienne. Unifor est le plus grand syndicat du secteur privé au Canada.

Pour obtenir de plus amples renseignements, rendez-vous à l'adresse : www.unifor.org.

Introduction

Bonjour Monsieur le président et honorables membres du Comité.

Je m'appelle Jerry Dias et je suis le président national d'Unifor.

Unifor représente plus de 300 000 travailleuses et travailleurs dans presque tous les secteurs de l'économie canadienne. Unifor est également le plus grand syndicat du secteur privé au Canada.

Je suis accompagné d'Angelo DiCaro, un représentant national de notre Service de recherche.

Je tiens premièrement à vous remercier de nous avoir invités à vous faire part de nos réflexions concernant l'Accord économique et commercial global proposé.

Observations et préoccupations générales sur l'Accord économique et commercial global (AECG)

Notre syndicat a suivi les négociations de cet accord, dans la mesure de ses capacités, depuis le début des pourparlers, en 2009. Nous avons formulé des critiques au sujet de cet accord, à bien des égards.

Plus particulièrement, nous n'apprécions pas la façon dont cet accord a été négocié, sans la participation pleine et entière des syndicats, des ONG environnementales et d'autres groupes de la société civile du Canada.

Nous avons également critiqué la manière choisie par les représentants du gouvernement pour ignorer les inquiétudes de la population au sujet de l'accord. L'AECG est un accord commercial qui se distingue de tous les autres que nous avons déjà vus, et pourtant les préoccupations du public soulevées par les travailleurs et d'autres groupes ont été marginalisées et laissées de côté. Cela a créé un climat de débat malsain sur un accord qui touche plusieurs domaines de la vie publique.

L'AECG est beaucoup plus vaste que la simple élimination des tarifs transfrontaliers. En fait, il a des répercussions sur les politiques publiques, sur la politique d'approvisionnement, la politique de propriété étrangère et la gouvernance locale qui, auparavant, n'étaient pas touchées par les accords

commerciaux que le Canada signait avec d'autres pays. Ceci a été confirmé dans le dossier d'information sur les faits saillants de l'AECG publié par le gouvernement fédéral en octobre.

L'AECG est aussi le premier accord commercial international et bilatéral qui lie explicitement nos provinces, territoires et municipalités. Pour les gouvernements locaux, cela signifie que de nouvelles règles s'appliquent à la manière dont ils se procurent des services, fixent des politiques de développement régional, construisent des écoles et des hôpitaux, investissent dans les transports en commun, etc.

La plupart des conseillers municipaux avec qui nous avons parlé au cours des dernières années n'avaient jamais entendu parler de l'AECG. Ils ne se doutaient pas que cet accord aurait une incidence sur les activités quotidiennes de leurs villes. Des dizaines de conseils municipaux, de commissions scolaires et de districts ont adopté des résolutions, soulevant des inquiétudes au sujet de cet accord. Des villes ont même demandé des exemptions. C'est le cas notamment de Toronto, Hamilton, Mississauga, Grand Forks, New Westminster, Thunder Bay, Oshawa (une liste complète figure à l'adresse : <http://canadians.org/action/2012/CETA-resolution.html>) (en anglais seulement).

Je tiens à préciser notre position. Nous reconnaissons que le développement du commerce avec l'Europe peut s'avérer une bonne chose. Nous l'avons toujours dit.

Et chaque accord commercial apporte avec lui des points positifs pour certaines industries et des sujets d'inquiétude pour d'autres.

L'enjeu déterminant est, à notre avis, de trouver comment l'AECG équilibre les avantages et les inconvénients, puis de déterminer s'il est dans l'intérêt des Canadiens.

Je serai franc. Nous n'avons pas encore vu la version intégrale du texte négocié de l'accord. Personne ne l'a vue. Et c'est pourquoi il est impossible d'évaluer en détail les conséquences que cet accord pourrait avoir sur nos membres et les travailleurs canadiens en général.

Nous sommes reconnaissants de l'information diffusée à ce jour par le gouvernement fédéral. Cela dit, cette information ne donne pas un point de vue objectif de l'accord, mais plutôt un point de vue biaisé sur tous les prétendus avantages de l'accord. L'information donnée ressemble davantage à une campagne publicitaire qu'à une véritable discussion politique. Et ce n'est tout simplement pas suffisant. Tout gouvernement qui exagère les points positifs et minimise les points négatifs agit de façon irresponsable. Les Canadiens ne retirent pas automatiquement un avantage du simple fait que nous signons un accord commercial.

Unifor représente des travailleuses et des travailleurs dans de nombreux secteurs qui se retrouvent dans la ligne de mire de cet accord. Et nos membres ont, évidemment, d'importantes questions et préoccupations.

L'AECG et l'industrie automobile

J'aimerais commencer en disant quelques mots à propos des implications qu'aura l'AECG proposé pour l'industrie automobile au Canada, laquelle est un important secteur tant pour notre syndicat que pour l'ensemble de l'économie canadienne.

Il est important de relever que la position de départ du Canada, à la conclusion de cet accord, est terriblement déséquilibrée. Le tableau présenté dans notre document illustre les échanges bilatéraux que nous avons avec l'Europe quant aux produits automobiles. En 2012, nous avons importé de l'Union européenne pour 5,6 milliards de dollars de produits automobiles, ce qui est un nouveau record. Les trois-quarts de ces importations consistaient en des véhicules finis. Nos importations d'automobiles provenant de l'UE ont plus que doublé depuis 1999. Les constructeurs d'automobiles européens ont augmenté leur part de marché au Canada plus rapidement qu'aucun autre groupe de producteurs au cours de cette période.

Par ailleurs, nous n'avons exporté que pour 269 millions de dollars de produits, dont les deux-tiers étaient des pièces automobiles. Nos exportations vers l'UE ont baissé d'environ la moitié depuis 1999. Alors, faisons le bilan des dommages : des importations de 5,6 milliards de dollars, des exportations d'un quart de milliard de dollars, cela donne un énorme déficit commercial de plus de 5 milliards de dollars. À lui seul, le déficit commercial dans le secteur de l'automobile représente près de la moitié de la totalité de notre déficit sur marchandises avec l'UE l'année dernière. Cela représente donc une part très importante de la situation actuelle.

Ce déséquilibre a même empiré depuis le début de l'année. Nos exportations d'automobiles vers l'UE ont chuté de 16 % au cours des huit premiers mois de 2013, comparativement aux volumes du début de l'année. Nos exportations de véhicules finis, qui faisaient déjà pitié, ont dégringolé de plus de la moitié depuis le début de l'année. Pendant ce temps, nos importations provenant de l'UE n'ont pas bougé. Jusqu'à présent cette année, nous avons importé 22 fois plus de produits automobiles européens que nous n'en avons exportés vers l'UE. C'est le plus important déséquilibre jamais enregistré dans notre commerce bilatéral du secteur automobile.

Comment expliquer ce commerce à sens unique? L'une des raisons est la structure de base de production de cette industrie. Les marques européennes vendent surtout ici des véhicules de luxe, produits dans des usines en Europe qui desservent le marché mondial. L'attrait unique que ces marques exercent sur les clients qui achètent des produits de luxe les aide à pénétrer notre marché. Cependant, les sociétés importatrices (Mercedes, BMW, Audi) n'ont absolument aucune empreinte de production au Canada. Par conséquent, plus ces sociétés vendent ici, plus notre déficit s'accroît.

En revanche, les véhicules que nous produisons au Canada sont principalement conçus pour les consommateurs nord-américains. Ce sont des véhicules de très haute qualité et concurrentiels, c'est certain. Toutefois, leurs particularités, leurs dimensions et leur performance visent les consommateurs nord-américains. Ces produits ne pourront jamais occuper en Europe autre chose qu'un créneau de marché. Il y a des consommateurs qui aimeraient conduire une minifourgonnette nord-américaine, une

puissante voiture ou quelque autre véhicule emblématique de l'Amérique du Nord. Mais ils ne seront pas nombreux. Admettons-le franchement.

Autrement dit, les tarifs douaniers ont bien peu à voir dans le déséquilibre actuel. Ce déséquilibre est la manifestation de facteurs structurels ancrés plus profondément dans notre industrie.

Il ne faut pas oublier, non plus, que le changement important survenu dans les taux de change, au cours de la dernière décennie, a également favorisé les marques européennes. Au cours des dix dernières années, notre dollar a en effet gagné 15 pour cent par rapport à l'euro. Conséquemment, les produits importés d'Europe se sont vendus moins cher, tandis que le prix de nos produits exportés en Europe a augmenté. En fait, ce changement des taux de change a joué un rôle plus important que les tarifs douaniers par rapport à la compétitivité relative.

L'austérité continue et la faible demande en Europe, ainsi que la surévaluation continue de notre dollar, font en sorte que cet immense déséquilibre avec l'Europe ne fera qu'empirer avec les années au lieu de s'améliorer. Plus nous importons et moins nous exportons, plus notre industrie se porte mal. L'AECG ne changera pas cela. En fait, nous croyons que notre relation bilatérale avec l'Europe ne pourra que se détériorer davantage si l'AECG est conclu.

Nous n'avons pas encore vu les détails, mais nous comprenons que l'AECG éliminera pour plusieurs années les tarifs douaniers sur les automobiles, tant du côté canadien qu'européen. Cela stimulera modérément les ventes dans les deux directions. Mais l'augmentation des importations en provenance de l'Europe sera bien plus importante que l'augmentation de nos exportations vers l'Europe, simplement parce que leur point de départ est proportionnellement 22 fois plus important dans notre marché.

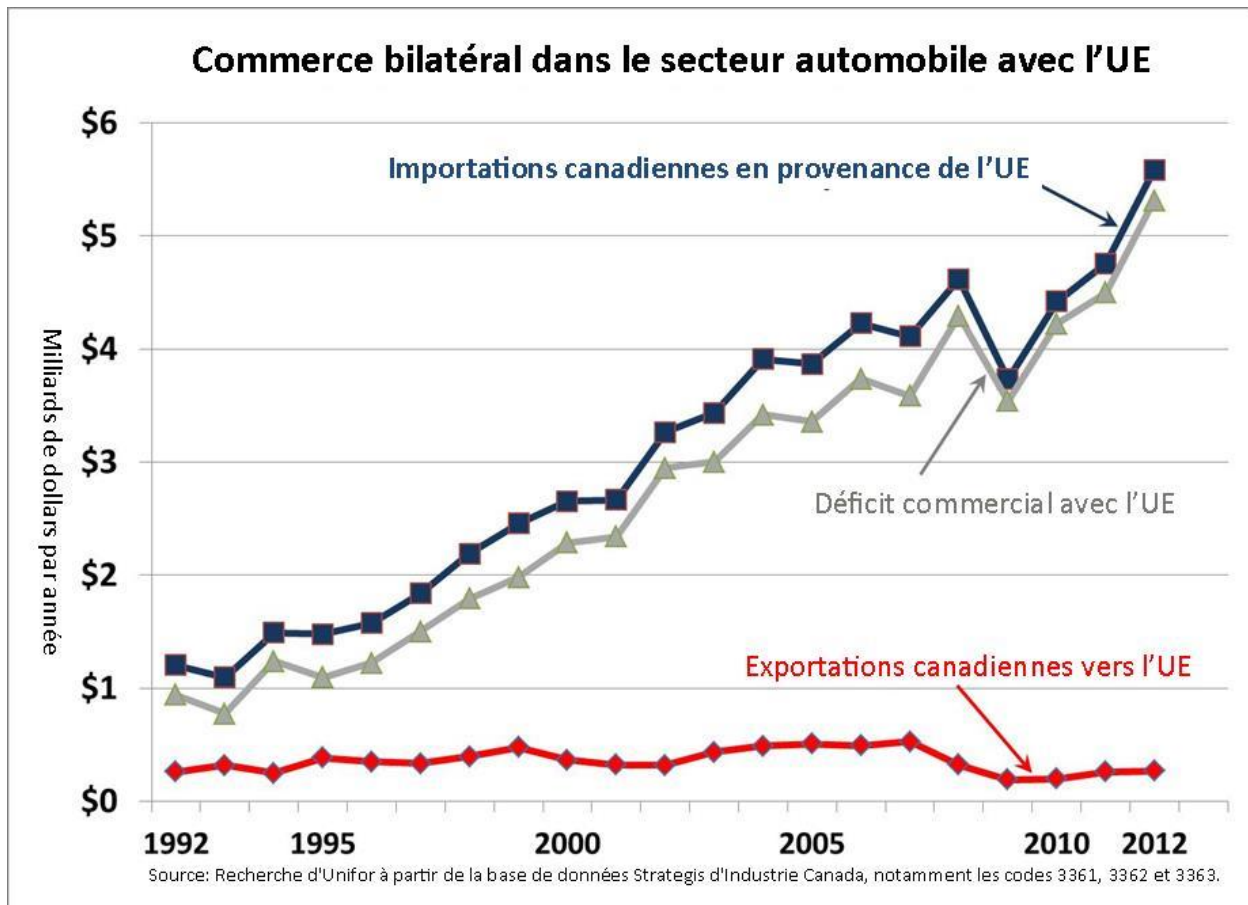
Normalement, l'abolition des droits de douane ne s'appliquerait qu'aux véhicules qui satisfont aux exigences relatives aux règles d'origine, lesquelles seront égales à 50 % dans le cas des véhicules, nous dit-on. Il en résulterait un énorme désavantage pour le Canada, puisque aucun des véhicules que nous produisons n'atteint ce seuil. Il n'y aurait donc aucun avantage pour nos exportations pour compenser l'augmentation des importations provenant de l'UE (dont les véhicules, étant donné la chaîne d'approvisionnement continentale, en Europe, atteignent facilement les 50 % d'éléments produits localement demandés par les règles d'origine).

Pour corriger cette asymétrie évidente, on nous dit que l'AECG comporte une règle de « dérogation » nous permettant d'exporter vers l'UE un certain nombre de véhicules exemptés de droits de douane même s'ils ne contiennent que 20 % d'éléments produits au pays au lieu des 50 % normalement exigés. Cette dérogation spéciale limitera à 100 000 le nombre de ces véhicules. Mais le plafond de ces importations pourrait tout aussi bien être fixé à un million de véhicules, car les exportations de véhicules canadiens vers l'Europe n'atteindront jamais ce plafond, peu importe le scénario envisagé. La clause de dérogation a évité l'imposition d'une pénalité sévère et injuste au Canada, si les règles d'origine normales avaient été suivies. Néanmoins, cela ne change rien au fait que l'industrie européenne

bénéficiera bien plus de cet accord que l'industrie canadienne. Un grand nombre de représentants du gouvernement ont terriblement mal interprété ce quota de 100 000 véhicules. Cela ne signifie pas que nous vendrons 100 000 véhicules à l'Europe. Avec de la chance, nous en vendrons 10 000.

Nous n'exportons plus que quelques milliers de véhicules par année vers l'UE aujourd'hui. Nous ne savons pas le nombre exact, car ces statistiques sont difficiles à trouver, mais ces exportations se situent bien en dessous de 10 000. Une réduction de 10 % des tarifs douaniers ne changera pas, de façon significative, le flux de nos exportations, surtout que nous avons déjà écopé d'une pénalité en raison de l'augmentation de 15 % du taux de change de notre dollar par rapport à l'euro. Nous estimons qu'au cours de la décennie qui suivra l'AECG, l'augmentation absolue de nos importations automobiles en provenance de l'UE sera au moins 10 fois plus importante que l'augmentation de nos exportations, ce qui creusera le déficit commercial bilatéral du secteur automobile à au moins 7 milliards de dollars.

Est-ce que cela sonnera la fin de notre industrie automobile? Sûrement pas. Par contre, cela se traduira par un plus grand nombre de ventes perdues et, en définitive, à un plus grand nombre d'emplois perdus. Les déclarations du gouvernement voulant que l'AECG représente un avantage important pour notre industrie automobile sont donc loin d'être justifiées. Toutes les personnes de l'industrie avec qui je m'entretiens sont d'avis que le secteur automobile du Canada ne gagnera rien de cet accord. On ne peut que se demander quelle sera l'étendue des dommages.



L'AECG et les autres secteurs représentés par Unifor

Dans le secteur **forestier**, le commerce entre le Canada et l'UE est très asymétrique. L'Europe a déjà aboli les droits de douane à l'égard de notre bois d'œuvre et de notre papier journal. L'AECG éliminerait les tarifs douaniers sur les produits comme le contreplaqué et les panneaux à copeaux orientés, mais les marchés de ces produits sont limités.

Nos exportations vers l'Europe de produits dérivés du bois et du papier ont baissé des deux-tiers au cours de la dernière décennie. Nous importons dix fois plus de meubles en provenance de l'Europe que nous en vendons là-bas, à cause notamment de notre dollar élevé.

Dans ces conditions, il semblerait que le Canada soit destiné à être littéralement un coupeur de bois pour le marché européen. Nous vendrons à l'Europe des produits forestiers à peine transformés et continuerons d'acheter en retour des produits finis. Voilà qui ne représente pas un avantage net pour les travailleuses et les travailleurs canadiens. Cela ne renforce pas notre économie.

En ce qui concerne les **soins de santé**, des études indépendantes estiment que le prix des médicaments augmentera jusqu'à deux milliards de dollars par année parce que les brevets sur les médicaments seront plus forts en vertu de l'AECG. Quel que soit l'angle sous lequel nous examinons la situation, cet

accord nuira aux régimes d'avantages sociaux des employeurs et imposera de nouvelles pressions sur les coûts de notre système de santé. Ces deux résultats auront des conséquences sur les ménages canadiens. L'augmentation des coûts des médicaments dépassera probablement les réductions de prix découlant de l'élimination des droits de douane sur les importations européennes. On ne peut donc pas dire que, dans les faits, les prix à la consommation vont baisser en vertu de cet accord. En fait, si l'on tient compte des coûts des médicaments, les prix à la consommation pourraient très bien augmenter.

Nous craignons également que ces pressions sur les coûts aient des répercussions sur les emplois de première ligne des travailleuses et travailleurs de la santé, aggravant davantage les problèmes déjà chroniques de sous-dotation en personnel, de charges de travail excessives et de normes minimales de soins.

Dans le secteur des **télécommunications**, les négociateurs ont mis en place des « clauses d'ajustement » qui bloquent efficacement les changements de règles concernant la propriété privée et étrangère. Ces clauses empêcheront les futurs gouvernements d'envisager une gamme complète d'options politiques dans le but de mieux gérer ce secteur vital, incluant les règles relatives à la propriété canadienne ou à la propriété publique.

Dans le secteur des **pêches**, il semble que l'AECG améliorera l'accès aux marchés européens (grâce à l'élimination des exigences relatives à la forme des produits et des tarifs douaniers), ce qui représentera de nouvelles possibilités pour le secteur des pêches de la côte Est. Cela dit, nous voudrions suivre attentivement l'incidence des exemptions concernant la transformation faite au Canada des produits de la pêche exportés vers l'UE sur les futurs niveaux d'activités dans cette portion de l'industrie.

Il reste à voir quelle sera l'incidence de la réduction des droits de douane sur le secteur de la transformation des divers **aliments et boissons** au Canada (excluant les produits laitiers, les volailles et les autres produits sous gestion de l'offre). Ce secteur emploie 200 000 travailleuses et travailleurs, allant de la production de boissons gazeuses à la transformation d'aliments pour animaux. Le gouvernement a fait savoir que 92 % des « lignes tarifaires des produits agricoles » seront réduites à 0 % si l'AECG entre en vigueur, mais il est difficile de savoir ce que ces réductions représentent pour ce secteur diversifié de l'économie. Pour être en mesure d'évaluer toutes les répercussions de l'accord, nous avons besoin d'avoir accès à une comptabilité complète des lignes tarifaires et d'estimer l'incidence qu'elles pourraient avoir sur la transformation alimentaire.

Dans le secteur du **transport en commun**, le Canada a fait de grands progrès en élaborant des stratégies d'investissement local, notamment les politiques favorisant les achats locaux qui encouragent la concurrence tout en garantissant des avantages et des emplois locaux. Grâce aux règles provinciales encourageant les achats de produits fabriqués au Canada, nous avons à Thunder Bay (Ontario) une usine de matériel roulant de haute technologie qui fonctionne à pleine capacité et qui emploie des centaines de jeunes travailleurs des métiers spécialisés. Ces stratégies ne sont pas protectionnistes. Elles sont équitables et elles réussissent à créer des emplois. Elles peuvent servir à augmenter la capacité de notre secteur du transport en commun.

Un principe fondamental de l'AECG est d'exposer tout cet approvisionnement au plein accès par les fournisseurs européens. On nous dit qu'il y a des exemptions, mais les détails concernant leur application demeurent vagues. Des provinces se sont vu refuser l'accès à certaines exemptions, ce qui est manifestement injuste. De surcroît, nous nous opposons sans réserve à l'idée même que les gouvernements soient empêchés d'utiliser leurs propres pouvoirs d'approvisionnement pour stimuler la création d'emplois locaux et atteindre d'autres objectifs.

Dans chacun de ces secteurs donnés en exemple, et il y en a d'autres, les travailleuses et travailleurs se demandent quels avantages l'AECG pourrait leur apporter. De quelle manière l'AECG compte-t-il contribuer à garantir nos emplois? Comment fera-t-il en sorte que nous gagnions des salaires décents? Comment renforcera-t-il nos collectivités?

Ce sont là des questions légitimes. On me les pose tout le temps. Et, malheureusement, je ne peux y répondre.

Incidence de l'AECG sur les emplois au pays

L'économiste d'Unifor, Jim Stanford, a rédigé en 2010 une étude détaillée portant sur l'incidence potentielle de l'AECG sur les emplois. Il a examiné l'expérience historique réelle des autres accords commerciaux déjà signés par le Canada. Il a aussi tenu compte de l'incidence de l'élimination des droits de douane et des fluctuations du taux de change sur les échanges commerciaux bilatéraux, la production nationale et les emplois.

Son étude montre que le déficit commercial du Canada avec l'Europe se creusera davantage si l'AECG est conclu. Il montre également que notre économie pourrait perdre jusqu'à 150 000 emplois dans les domaines de la fabrication et de la transformation, selon le scénario envisagé.

Cette étude, comme d'autres recherches déterminantes, offre une approche très différente par rapport aux prédictions enthousiastes mentionnées à maintes reprises par les représentants du gouvernement. Nous avons souvent entendu parler des prédictions d'un gain de 12 milliards de dollars en PNB à la suite de l'accord, de la création de 80 000 nouveaux emplois et de milliers de dollars en retombées pour chaque famille.

Ces prédictions s'appuient sur des hypothèses utopiques à propos du mode de fonctionnement de l'économie. On y trouve, entre autres, une hypothèse voulant qu'il y ait, et qu'il y aura toujours, un plein emploi. Aucun emploi ne sera perdu dans la foulée du libre-échange et aucun emploi ne sera créé. Tous les gains économiques seront partagés entre tous les Canadiens. Et des revenus plus élevés entraînent de plus grandes économies et, donc, de plus grands investissements – une hypothèse qui à elle seule explique plus de la moitié des profits de 12 milliards de dollars qui sont prédits.

La prédiction concernant la création de 80 000 nouveaux emplois est particulièrement contestable. Dans son propre modèle économique, le gouvernement a comme point de départ le plein emploi permanent. Il y est supposé que personne ne peut perdre son emploi à cause du commerce et que la production au

Canada s'adaptera tout à fait au nouveau paysage concurrentiel qui se déploiera après l'AECG. Cette hypothèse est incroyable. Ensuite, le gouvernement transgresse sa propre hypothèse en reconvertissant ces gains de 12 milliards de dollars dans une prédiction de nouveaux emplois. Toute cette argumentation est intrinsèquement incohérente. Plusieurs économistes du courant dominant, comme Stephen Gordon et William Watson, l'ont relevé publiquement.

J'encourage le Comité à examiner attentivement, lors de ses délibérations, les hypothèses cachées derrière ces prédictions. Elles sont incroyables et intrinsèquement contradictoires. Vous devriez développer votre propre jugement impartial sur les coûts et les avantages économiques qui découleront probablement de cet accord.

Un commerce encore plus déséquilibré avec l'Europe

Il est notoire que le Canada vend surtout des matières premières à l'Europe. Et en retour, l'Europe nous vend surtout des produits finis et à valeur ajoutée. C'est ce qui a créé un extraordinaire déficit commercial du secteur manufacturier de 28 milliards de dollars avec l'UE. Nous craignons que ce déficit ne fasse que s'aggraver. En fait, il ne pourra qu'aller de mal en pis si nous facilitons (et diminuons les coûts) de l'envoi de produits finis des entreprises européennes vers le Canada, et si nous facilitons (et diminuons les coûts) de l'envoi de matières premières des entreprises canadiennes vers l'Europe.

Les 10 principales marchandises canadiennes destinées à l'exportation vers l'Union européenne (codes SH6)

Produit (code SH6)	Valeur (en milliards de dollars)
Or (sous forme brute) (710812)	11,6 \$
Huiles de pétrole (271019)	2,1 \$
Diamants (710210)	1,6 \$
Uranium naturel (284410)	1,4 \$
Aéronefs (880240)	1,0 \$
Fèves de soja (120190)	0,8 \$
Nickel (750120)	0,7 \$
Charbon bitumineux (270112)	0,7 \$
Minerais de fer et leurs concentrés (260112)	0,65 \$
Minerais de cuivre (260300)	0,6 \$

Les 10 principales marchandises canadiennes importées de l'Union européenne (codes SH6)

Produit (code SH6)	Valeur (en milliards de dollars)
Médicaments (300490)	3,5 \$
Hydrocarbures légers (271012)	3,1 \$
Véhicules motorisés : de 1501 à 3000 cc (870323)	2,0 \$
Véhicules motorisés : de 3000 cc et plus (870324)	1,9 \$
Pétrole brut (270900)	0,9 \$
Vin (220421)	0,9 \$
Pièces d'avions turbopropulseurs (841191)	0,7 \$

Pièces d'avions et d'hélicoptères (880330)	0,7 \$
Huiles de pétrole (271019)	0,67 \$
Or (sous forme brute)	0,6 \$

Source : Industrie Canada, données commerciales en ligne

Balance commerciale annuelle entre le Canada et l'Union européenne (incluant les flux d'importation et d'exportation) (de 2003 à 2012)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Exportations vers l'UE	14,7 \$	16,3 \$	17,23 \$	20,2 \$	24,9 \$	23,0 \$	18,0 \$	19,0 \$	20,3 \$	20 \$
Importations de l'UE	36,2 \$	38,3 \$	40,3 \$	43,1 \$	43,0 \$	47,0 \$	41,1 \$	42,4 \$	47,3 \$	47,4 \$
Balance commerciale	-21,6 \$	-22 \$	-23,1 \$	-23 \$	-18,1 \$	-24 \$	-23,0 \$	-24 \$	-27 \$	-28 \$

Source : Industrie Canada, données commerciales en ligne (Les chiffres ayant été arrondis, les totaux peuvent ne pas concorder.)

Unifor ne croit pas que cet accord soit une proposition intéressante. Nous ne croyons pas que les économies solides reposent sur une plus grande dépendance à l'extraction et à l'exportation des ressources. Les Canadiennes et les Canadiens doivent avoir la capacité d'équilibrer leur développement industriel. Nous sommes plus forts lorsque nous ajoutons de la valeur à nos exportations. C'est seulement alors que notre commerce avec l'Europe deviendra plus équitable. Au lieu de quoi, il semble que nous sommes en train de donner par les négociations notre capacité d'atteindre cet équilibre. Nous accordons des droits à des investisseurs privés et à des entreprises dont nous n'avons jamais entendu parler. Nous accordons à des investisseurs privés et à des sociétés d'affaires le droit de remettre en question les décisions démocratiques prises par nos gouvernements nationaux et infranationaux si ces décisions empiètent sur leur droit au profit. Qu'en est-il des droits des travailleurs à des emplois décents? Que fait-on des droits des citoyens relativement à la prise de décisions démocratiques?

Recommandations À notre avis, l'AECG, ainsi que son processus de négociation, ne semble pas prendre en considération les intérêts de toute la société civile. Il ne tient compte que d'une élite.

Je suis encouragé du fait que le Comité permanent du commerce international saisisse l'occasion de discuter l'accord commercial qui est proposé. Et, encore une fois, je remercie le Comité de nous avoir donné la possibilité de communiquer nos points de vue.

Je demande instamment au Comité et au gouvernement fédéral de rendre public le texte complet de l'accord, dès que possible.

C'est seulement alors que les Canadiennes et les Canadiens pourront évaluer avec discernement la valeur de cet accord et se faire une opinion indépendante. Lorsque l'accord sera rendu public, j'espère que notre syndicat aura de nouveau l'occasion d'échanger avec le Comité, afin de lui communiquer une opinion plus éclairée sur le contenu de cet accord.

J'encourage le Comité à recommander que tout accord éventuel ne puisse être ratifié qu'à la condition que la Chambre des communes et toutes les assemblées législatives provinciales et territoriales votent en faveur.

Enfin, je recommande de supprimer la disposition de l'AECG visant le règlement en cour de justice des conflits opposant les investisseurs et l'État et de renforcer les lois régissant les brevets des médicaments. Ces dispositions ne concernent pas la libéralisation des échanges. Elles renforcent de façon arbitraire le pouvoir des entreprises d'une manière qui coûtera aux Canadiens et à leurs gouvernements des milliards de dollars.

Je vous remets ces trois recommandations pour que vous puissiez les examiner davantage.

Je tiens à vous remercier encore de nous avoir donné l'occasion de nous exprimer.

Nous sommes à votre disposition pour répondre à vos questions.

AD:amvcope343