



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 022 • 3^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 10 juin 2010

Président

M. Lee Richardson

Comité permanent du commerce international

Le jeudi 10 juin 2010

• (1540)

[Traduction]

Le président (M. Lee Richardson (Calgary-Centre, PCC)): Bienvenu.

Je déclare ouverte la 22^e séance du Comité permanent du commerce international.

Je vous souhaite la bienvenue. Je dois dire que je ne m'étais pas rendu compte que nous allions accueillir les témoins de Toronto aujourd'hui. C'est formidable; je vois un vieil ami.

Aujourd'hui, nous recevons des témoins au début d'une étude sur le libre-échange entre le Canada et l'Union européenne. Nous accueillons Kathleen Sullivan, directrice exécutive de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire.

Nous accueillons encore une fois Richard Phillips, directeur exécutif des Producteurs de grains du Canada. Je vous souhaite de nouveau la bienvenue.

Nous recevons de Toronto, par téléconférence, le président du Forum sur le commerce Canada-Europe, Roy McLaren. Je suis heureux de vous revoir.

M. Roy McLaren (président canadien, La table ronde Canada-Europe): Merci.

Je suis content de vous voir.

Le président: Je crois que c'était au Haut-Commissariat à Londres il y a deux ou trois ans.

M. John Cannis (Scarborough-Centre, Lib.): Il était un ministre libéral.

Le président: Et un excellent ministre.

Nous recevons également Jason Langrish, le directeur général du forum.

Nous allons procéder comme à l'habitude. Je vais demander aux témoins de faire une déclaration d'ouverture, puis nous passerons aux séries de questions de manière habituelle.

Je vais commencer par ceux qui ont attendu patiemment à Toronto.

Monsieur McLaren, allez-vous commencer par une déclaration d'ouverture?

M. Roy McLaren: Oui, je vais prendre une minute, monsieur le président, et M. Langrish, qui est beaucoup plus compétent que moi, prendra les neuf autres minutes, pour un total de dix minutes.

Tout d'abord, j'aimerais vous remercier de votre accueil et de la tenue de cette audience aujourd'hui. Nous sommes à la veille de la quatrième série de négociations en vue d'un accord économique et commercial global avec l'Union européenne. En fait, nous sommes à mi-chemin, environ. Mais mon association avec l'idée remonte à loin, pas aussi loin que Lester Pearson, qui, en 1949, a proposé que

l'OTAN soit plus qu'une alliance militaire, qu'elle repose sur une alliance économique.

Cette idée ne s'est pas concrétisée à l'époque et j'ai essayé plus tard, pendant mes dernières années en tant que ministre du Commerce, de poursuivre la démarche à Bruxelles. Toutefois, nous n'avons pas connu beaucoup de succès, surtout parce que l'Union européenne croyait, tout comme nous jusqu'à un certain point, que l'amélioration du commerce et la libéralisation pourraient peut-être mieux se réaliser au sein de la nouvelle Organisation mondiale du commerce, ou du GATT qui la précédait, plutôt que dans le cadre d'accords régionaux ou bilatéraux.

Je me souviens très bien avoir discuté de l'idée avec Leon Brittan, puis avec Pascal Lamy et finalement avec Mandelson, afin de pousser l'idée d'un accord Canada-Europe.

Pourquoi est-ce que je voulais la pousser? Eh bien, je crois que poser la question c'est presque y répondre, en ce sens que tout commerce est bon pour le Canada et que le libre-échange est encore mieux pour le Canada. C'était une occasion pour l'Union européenne de négocier pour la première fois avec un pays développé. L'Europe avait déjà conclu plusieurs accords avec des pays en développement, mais comme je l'ai dit, elle réservait ses relations commerciales avec les pays développés pour l'Organisation mondiale du commerce.

Cependant, compte tenu du faiblissement, et maintenant je dirais de la fin du cycle de Doha de l'OMC — c'est très malheureux, mais je crois que nous devons au moins reconnaître les faits —, l'Union européenne a décidé qu'il était temps de négocier avec un pays développé pour voir s'il était possible de conclure un accord complexe et global. Elle a aussi voulu négocier avec une fédération, parce que l'Union européenne considère que la négociation avec le Canada est un modèle non seulement pour les relations avec d'autres pays développés ou régions développées, mais également une occasion de mettre à l'essai un accord conclu aux termes de négociations avec une fédération, une situation devant laquelle elle se trouvera lorsqu'elle se tournera vers l'Australie et plus tard les États-Unis.

Les gens d'affaires au Canada soutiennent totalement cet accord et manifestent beaucoup d'enthousiasme à l'égard des possibilités qui se présenteront. Les entreprises canadiennes ont déjà investi considérablement dans l'Union européenne et voient clairement les occasions à venir sur le plan du commerce ainsi que des investissements.

À ce moment-ci, monsieur le président, je vais céder la parole à Jason Langrish et lui demander de vous donner un peu plus de détails.

M. Jason Langrish (directeur général, Forum sur le commerce Canada-Europe): Merci, monsieur le président. Merci de me donner l'occasion de témoigner devant le Comité du commerce international.

Brièvement, le Forum sur le commerce Canada-Europe a été créé en 1999. Il recevait beaucoup d'appui du gouvernement à l'époque. Il existe parce que le TransAtlantic Business Dialogue entre les États-Unis et l'Europe n'acceptait pas la participation d'entreprises canadiennes. Nous avons donc créé notre propre organisation et je crois que nous connaissons beaucoup plus de succès que la version américaine, car au lieu de simplement axer nos efforts sur la rédaction de longues listes de recommandations à l'intention du gouvernement, nous nous concentrons plutôt sur la conclusion d'un accord de libre-échange entre le Canada et l'Europe.

Plus récemment en 2007, plus de 100 chefs de la direction, canadiens et européens, et tous les groupes importants de l'industrie appuyaient le libre-échange entre le Canada et l'Union européenne. Jean Charest, le premier ministre du Québec, a également fait preuve d'un grand leadership à cet égard et David Emerson, le ministre du Commerce, a aussi joué un rôle central.

Bien sûr, l'Europe est entrée en scène. La France et l'Allemagne ont apporté un grand soutien. Et comme l'a dit Roy McLaren, la chute — ou du moins l'interruption — du cycle de négociations de Doha a donné un nouvel élan au libre-échange entre le Canada et l'Union européenne.

Cela a également amené la Commission européenne à repenser sa façon de faire. Devrait-elle négocier avec les pays riches et développés? Elle a décidé que la réponse serait oui et que le pays avec lequel elle devrait négocier était le Canada, grâce à notre chance et à tout le bon travail exécuté par notre ministère des Affaires étrangères, qui a mené une campagne de mobilisation des États membres. Quand nous avons reçu la note de Bruxelles, la commission s'est adressée directement aux États membres et ceux-ci ont dit que même si Bruxelles ne souhaitait pas participer, eux, les membres de l'Union européenne, le souhaitaient.

Je ne crois pas que ce soit surprenant. Bruxelles a toujours été en faveur des négociations avec, disons, l'ANASE ou MERCOSUR. La commission comprenait que les négociations seraient difficiles, mais elle s'est ralliée depuis et elle fait maintenant preuve d'un intérêt très vif. En fait, elle a indiqué que c'est la meilleure négociation à laquelle elle a participé, parce que le Canada et l'Union européenne ont tant de choses en commun. Les entreprises européennes ont également manifesté un appui très solide.

Les enjeux clés que les gens d'affaires ont soulevés pendant les négociations concernent encore l'approvisionnement public, l'accès aux marchés et les obstacles techniques au commerce, notamment vers l'Union européenne. Les services, l'investissement et la mobilité de la main-d'oeuvre sont tous des secteurs qui comportent un potentiel important de croissance. La propriété intellectuelle et l'agriculture, ainsi que le fait de veiller à l'ambition entre les provinces, ont posé des difficultés, mais je crois que nous voyons de véritables avancées dans ce domaine également.

Pourquoi est-ce important pour le Canada?

Je crois que la première chose, c'est qu'un accord de libre-échange avec l'Union européenne ne constitue pas un nivellement par le bas. Le libre-échange est souvent considéré comme un nivellement par le bas. Je crois qu'il serait très difficile de dire que cet accord porte atteinte aux droits environnementaux et aux droits des travailleurs, par exemple. L'Union européenne est l'une des meilleures entités au monde en ce qui a trait à la protection des droits des travailleurs et des droits environnementaux. Je ne crois pas qu'elle est à la recherche d'un accord qui aura pour conséquence de diminuer ces droits. À mon avis, l'argument selon lequel c'est ce que l'accord pourrait faire est pauvre, en quelque sorte.

Comme Roy l'a dit, le Canada est un modèle d'essais, et si c'est concluant, l'Europe tentera probablement de négocier avec d'autres pays de l'OCDE.

Je pense que ce qui importe, par contre, c'est que supposons que nous réussissons à conclure la négociation, s'il y a des négociations entre l'ALENA et l'Union européenne à l'avenir, nous aurons établi un précédent qui sera important pour le Canada dans le contexte de cette négociation, plutôt que de n'être que des spectateurs et d'avoir à accepter les décisions que prendraient l'Union européenne et les États-Unis.

Nous sommes également conscients qu'au cours de ces négociations, il ne faut pas compromettre notre relation avec les États-Unis en négociant quelque chose avec l'Union européenne. Bien sûr, l'Union européenne entretient elle aussi une relation très importante avec les États-Unis, et je ne crois pas qu'elle veuille compromettre non plus.

Au Canada, l'une des raisons pour lesquelles ces négociations n'ont pas été autant médiatisées que d'autres négociations antérieures, c'est que tout le monde reconnaît que le libre-échange est une bonne chose. Étant donné que le Canada exporte énormément et que sa prospérité dépend en grande partie des marchés d'exportation, un accord de libre-échange avec l'Europe est particulièrement une bonne chose, surtout quand on sait que nos exportations vers les États-Unis ont chuté d'environ 30 p. 100.

Oui, nous devons diversifier nos exportations, et oui, les pays asiatiques et les régions de l'Asie qui connaissent de fortes croissances sont des secteurs importants où nous pouvons diversifier nos exportations, mais ce n'est pas une situation de « tout ou rien ». Nous avons besoin de tout ce que nous pouvons obtenir dans cette économie mondiale. Soyons réalistes, il faudra un certain temps avant que nous puissions négocier avec des pays comme l'Inde et la Chine, tandis que l'Europe est prête à le faire dès maintenant.

● (1545)

J'ajouterais également que si nous ne menons pas à terme cette négociation, si on ne nous perçoit pas comme capables de conclure une négociation qui a de toute évidence tellement d'importance pour le Canada sur les plans de la croissance économique et de l'accès au marché, nous aurons énormément de difficulté par la suite à négocier avec d'autres partenaires. On se dira que s'il lui est impossible de conclure cet accord — entre le Canada et l'Union européenne — combien d'énergie sera-t-il prêt à consacrer au parachèvement d'une négociation avec un partenaire plus petit?

Malgré la dette et les défis d'ordre économique que présente l'Union européenne, elle n'en est pas moins un continent qui représente un marché de 500 millions de personnes. Il y existe une demande de ressources et de biens et de services à valeur ajoutée à laquelle nous pouvons répondre. Elle fait face à la concurrence d'autres joueurs sur les marchés où elle a été traditionnellement active, comme l'Afrique, et je pense qu'elle considère le Canada comme un bon partenaire à long terme.

Nous serons en outre en mesure de faire cause commune sur les enjeux multilatéraux futurs. Dans les négociations sur l'Arctique, par exemple, nous devons travailler en étroite collaboration avec les Européens. Je soupçonne que cet accord, qui est, certes, de nature économique mais qui requiert une bonne dose de collaboration sur les plans politique et, en fin de compte, culturel, fera de notre future collaboration sur les dossiers pressants, tels que celui du Nord ou d'autres secteurs des affaires internationales, un partenariat des plus positifs et des plus solides.

Je pense que je vais conclure là-dessus, mais j'ajoute que, comme Roy l'a dit, le milieu des affaires y est massivement favorable. L'idée n'est pas neuve. Nous y travaillons depuis plusieurs années et nous sommes très encouragés non seulement par les progrès accomplis par les négociateurs mais également par le vaste soutien dont bénéficie cet accord.

Il ne s'agit pas d'une initiative exclusive du milieu des affaires. Dans des éditoriaux parus dans leurs pages, le *Toronto Star*, le *Globe and Mail* et le *National Post* se sont prononcés récemment en faveur de l'accord. On peut naturellement s'attendre à ce que certains dossiers particuliers présentent des difficultés et ne fassent pas l'unanimité, mais je crois que le principe général du libre-échange entre le Canada et l'Union européenne bénéficie d'un vaste appui au Canada.

• (1550)

Le président: Merci, monsieur Langrish. C'est un excellent début. C'est un bon survol de la situation.

Je donne maintenant la parole à Richard Phillips, directeur exécutif de Producteurs de grains du Canada. Oh, est-ce que Kathleen Sullivan s'apprête à commencer? Je suis désolé.

À vous la parole.

Mme Kathleen Sullivan (directrice exécutive, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire): Merci, monsieur le président.

Mon nom est Kathleen Sullivan. Je suis directrice générale de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire. Comme le président l'a souligné, je suis accompagnée de Richard Phillips, qui est membre de notre exécutif.

L'ACCA est une coalition d'organisations canadiennes nationales et régionales favorables à un environnement commercial international plus ouvert et transparent pour l'agriculture et l'agroalimentaire. Nos membres incluent les principaux exportateurs de produits agricoles du Canada des secteurs du boeuf, du porc, du grain et des oléagineux, pour n'en nommer que quelques-uns, et nous représentons des producteurs, des transformateurs et des exportateurs, ce qui vous donne une idée de la largeur de notre assise.

Le Canada se classe au quatrième rang des grands exportateurs de produits agricoles et alimentaires dans le monde. Il n'est devancé que par l'Union européenne, les États-Unis et le Brésil. Nous exportons la moitié de notre production de boeuf et de bétail, la moitié de notre production de grains, au moins 60 p. 100 de notre viande de porc et de nos porcs et plus de 70 p. 100 de notre production de canola. À travers le Canada, neuf fermes sur dix sont tributaires des marchés d'exportation.

Mais bien que le Canada soit un leader mondial en agriculture et en commerce alimentaire aujourd'hui, il ne fait aucun doute que sa position dégringole. En matière d'agriculture et d'exportations de denrées alimentaires, notre croissance commerciale est rattrapée par celle de pays comme l'Argentine, l'Indonésie et l'Inde, lesquels pourraient dépasser le Canada en exportations agricoles et agroalimentaires d'ici quelques années.

Au chapitre de nos exportations alimentaires seulement, nous avons déjà glissé de la troisième à la neuvième place dans le classement mondial au cours de la dernière décennie. Il est essentiel que le Canada développe de nouveaux marchés d'exportation pour ses produits agricoles et alimentaires. Nous devons chercher à conclure d'importants accords commerciaux bilatéraux et régionaux qui procurent des avantages significatifs aux secteurs agroalimentaires canadiens.

Nous nous réjouissons particulièrement des actuelles négociations entre l'Union européenne et le Canada. À l'extérieur de l'OMC, l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne est le débouché commercial le plus prometteur que notre secteur de l'agriculture ait vu en une génération et il est hautement improbable que nous voyions passer une si belle occasion avant de nombreuses années.

Tout d'abord, le marché européen est immense. L'Europe compte 500 millions de personnes qui, dans une large mesure, partagent nos goûts et nos valeurs et qui ont développé le goût de produits alimentaires haut de gamme.

Deuxièmement, nos exportations sur le marché européen sont insuffisantes. Nos exportations vers l'Union européenne de produits agricoles ne représentent que le dixième de ce que nous exportons vers les États-Unis chaque année. Nous n'avons pratiquement aucun accès en Europe pour nos produits de boeuf et de porc. Enfin, nous exportons vers l'Europe plus de fromage canadien que de boeuf ou de porc.

Troisièmement, nous sommes limités par les barrières non tarifaires européennes qui peuvent entraver l'accès au marché que nous avons déjà dans des domaines aussi importants que le secteur des oléagineux, par exemple.

L'AECG Canada-Union européenne est une occasion majeure pour le Canada de faire une importante percée sur le marché européen en devançant certains de ses principaux partenaires et concurrents commerciaux tels que les États-Unis. Selon une étude conjointe Canada-Union européenne, les exportations canadiennes d'aliments transformés vers l'Union européenne pourraient augmenter d'environ deux milliards de dollars par année — ce qui représente une croissance d'environ 140 p. 100 — tandis que les exportations de produits agricoles primaires pourraient augmenter d'un montant supplémentaire de un milliard de dollars, ce qui représente une croissance d'environ 40 p. 100. Ces chiffres donnent le vertige.

Parce que l'accord est si global et si concret et parce que l'Union européenne a des priorités à l'extérieur du secteur de l'agriculture, des possibilités sans précédent s'offrent au Canada de poursuivre et de réaliser des avancées importantes au niveau de l'accès au marché et de remédier aux barrières non tarifaires pour les exportateurs canadiens de produits agricoles et agroalimentaires. Nous sommes une nation commerçante et il est indispensable de mettre en place un système commercial plus ouvert pour la croissance et la prospérité futures du secteur agroalimentaire du Canada.

Nous croyons toujours en la vitalité de l'OMC. M. McLaren et moi en avons discuté à quelques reprises dans le passé. Nous sommes convaincus que nous trouverons le moyen de faire des progrès à travers l'OMC, qui reste notre priorité en agriculture. Elle demeure la meilleure façon de parvenir à mettre sur pied un système fondé sur des règles pour le commerce agricole et c'est le seul véhicule permettant d'aborder de façon transparente et réglementée toute la gamme des questions d'ordre commercial et le problème des barrières auxquels fait face le commerce agricole mondial.

Mais l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne revêt une importance capitale pour les secteurs agroalimentaires du Canada. Il pourrait ouvrir les marchés de l'Union européenne aux exportations de produits agricoles et agroalimentaires clés et il pourrait régler la question des barrières non tarifaires futures et anciennes en créant un précédent.

Je pense que Richard va faire quelques commentaires à ce sujet.

•(1555)

M. Richard Phillips (directeur exécutif, Producteurs de grains du Canada): Merci, Kathleen.

M. McLaren m'a également fait sourire quand il a parlé de Pearson, parce que je suis justement en train de lire un livre dans lequel il est question de la vision qu'avait Laurier du commerce, pour ceux qui veulent remonter encore plus loin dans le passé.

Le commerce ne se limite pas aux lignes tarifaires. C'est une notion qui englobe également l'accès au marché et l'établissement de règles claires qui favoriseront le bon fonctionnement du marché. Des facteurs tels que les SPS — c'est-à-dire les mesures sanitaires et phytosanitaires — et les obstacles techniques ressortissant à la sécurité alimentaire peuvent freiner le commerce et, dans certains cas, signer son arrêt de mort. Pour répondre aux préoccupations à cet égard, deux composantes clés font l'objet d'une négociation dans la présente affaire.

La première est la mise en place d'un processus efficace de règlement des différends. Ce mécanisme doit être clair, facile à comprendre et propre à entrer en jeu sans délai, surtout dans le cas des questions qui relèvent des SPS.

La deuxième est la reconnaissance des principes scientifiques objectifs. Je pense par exemple au lin, dont il a été question très récemment dans le contexte du commerce du grain. Nous n'avons pas le choix de nous doter d'un mécanisme amélioré et plus rapide de règlement des questions touchant la faible teneur d'une substance. L'efficacité d'un accord commercial est tributaire de notre capacité de l'appliquer.

Je voudrais dire en terminant qu'il n'existe qu'un petit nombre de marchés vraiment étendus dans le monde: les États-Unis, la Chine, l'Inde et l'Union européenne. Nous parlons ici de l'un de ces quatre marchés. Plus important encore, c'est un marché sur lequel on achète des biens, des services et des denrées alimentaires haut de gamme et issus de la haute technologie. La qualité élevée d'un produit commande des prix plus élevés, ce qui crée des possibilités supplémentaires de gains financiers pour tous les éléments de la chaîne de valeur des produits alimentaires. Voilà pourquoi nous, les Producteurs de grains du Canada, nous joignons à l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire pour exprimer notre entier appui à ces pourparlers commerciaux.

Je serai heureux de répondre à vos questions. Merci.

Le président: Merci encore.

Nous allons commencer comme d'habitude. La première série sera de sept minutes pour les questions et les réponses. Je crois que tout le monde ici connaît bien la façon de procéder.

Nous allons commencer par notre collègue libéral, l'honorable Scott Brison.

L'hon. Scott Brison (Kings—Hants, Lib.): Merci, monsieur le président, et merci à chacun de nos témoins.

Voilà un témoignage convaincant sur l'importance de cette possibilité que représente l'Accord de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne. À de nombreux égards, cet accord de libre-échange a un caractère inhabituel en ceci qu'il ratifie plus large que certains ALE que nous avons conclus dans le passé. Je remarque, par exemple, que les discussions portent entre autres sur la réforme de la réglementation. Voilà un élément nouveau dont il n'a pas été question dans les pourparlers antérieurs. Les barrières commerciales non tarifaires, qui sont souvent de nature réglementaire, constituant des obstacles au commerce parfois aussi sérieux que les obstacles

tarifaires. J'aimerais en savoir un peu plus sur cet aspect des discussions.

De plus, je crois comprendre que les pourparlers portent même sur des questions de reconnaissance professionnelle. Il y a de la contestation au Canada sur certaines de ces questions, mais j'aimerais que vous nous en disiez davantage sur la composante réglementaire et sur la composante reconnaissance professionnelle, qui sont des éléments de discussion d'une extrême importance, à mon avis.

Mes questions concernent donc la portée des discussions et nos chances de conclure des accords qui soient à notre satisfaction dans ces domaines.

•(1600)

M. Roy McLaren: Si vous permettez.

Monsieur le président, j'aimerais apporter brièvement deux précisions puis je demanderai à mon collègue de répondre de façon plus poussée aux questions pénétrantes de M. Brison.

Il a parfaitement raison de dire que cet accord déborde largement la seule question des tarifs douaniers. Grâce au Cycle d'Uruguay du GATT et, plus récemment, à la décision du gouvernement de supprimer les tarifs douaniers sur les composantes industrielles, la question des tarifs douaniers dans le contexte des pourparlers Canada-Union européenne constitue un enjeu mineur. Il reste bien quelques points de mésentente à régler, mais dans l'ensemble, c'est une question mineure.

Les négociations concernant la réglementation sont de loin plus importantes et M. Brison a tout à fait raison d'y voir un enjeu majeur. Cet enjeu touche les provinces et c'est la raison pour laquelle la participation des provinces canadiennes a pris une telle importance dans l'élaboration dans la position du Canada dans le cadre des négociations. Heureusement, les 10 provinces se sont engagées à modifier ou à transformer leur réglementation si nécessaire par suite de la conclusion de l'accord final.

La reconnaissance des titres professionnels, deuxième point soulevé par M. Brison, est étroitement reliée à toute la question de la mobilité de la main-d'oeuvre. La mobilité de la main-d'oeuvre est l'un des aspects particuliers de cet accord, qui est absent, par exemple, de l'accord Canada-États-Unis ou de l'ALENA. Le premier ministre Charest, en particulier, s'y intéresse beaucoup, mais toutes les provinces ont reconnu les avantages que peuvent procurer au Canada l'accroissement de la mobilité et la reconnaissance des normes professionnelles. C'est un domaine sur lequel nous avons déjà accompli des progrès non négligeables et je ne doute pas que nous bouclerons cet aspect particulier de l'accord dans un délai relativement court.

Si vous permettez, monsieur le président, j'aimerais demander à M. Langrish d'ajouter quelques commentaires, après quoi nous pourrions peut-être revenir à M. Brison.

M. Jason Langrish: Je vais seulement ajouter deux points importants. Tout d'abord, la coopération en matière de réglementation fait partie intégrante de cette négociation. Prenez les compétences professionnelles, les minéraux, les produits forestiers, les produits agricoles, et même l'approvisionnement: tous ces secteurs se butent à des obstacles pour entrer sur le marché de l'Union européenne. Dans le secteur de l'approvisionnement, ce sont parfois les normes techniques qui posent problème — les normes environnementales, mêmes pour des produits du secteur des pâtes et papiers, qui ne reposent pas nécessairement sur des données scientifiques rigoureuses. La réforme réglementaire avance bien, car ce sont des points qui ont fait l'objet de discussions lors des négociations de l'entente qui a précédé l'accord économique et commercial global, soit l'ARCI, l'Accord sur le renforcement du commerce et de l'investissement. Je sais que les travaux sont bien entamés.

Les deux éléments principaux du chapitre sur la coopération en matière de réglementation sont, d'après nous, que les deux parties auront la responsabilité de produire un préavis pour tous les nouveaux règlements prévus, de sorte que leur homologue puisse indiquer quelles seront les conséquences sur l'exportation vers l'Union européenne ou le Canada; et que cette mesure sera appuyée par un mécanisme de résolution des différends ayant force obligatoire, ce qui n'existe pas pour le moment. Face aux obstacles qui découlent de la réglementation dans l'Union européenne à l'heure actuelle, nos exportateurs n'ont aucun recours, tandis qu'avec un tel mécanisme, notre position s'en trouvera grandement consolidée dans nos relations avec l'Union européenne.

Merci.

L'hon. Scott Brison: Merci beaucoup.

Je tiens aussi à dire que je suis ravi de revoir Roy McLaren, un bon ami du Parlement du Canada, virtuellement de retour sur la Colline. C'est un plaisir de vous voir, Roy.

M. Roy McLaren: Merci beaucoup. Ça prouve que les anciens ministres du Commerce ne meurent pas; ils se retirent, tout simplement.

Mme Kathleen Sullivan: Les barrières non tarifaires revêtent une importance capitale pour le secteur de l'agriculture. Selon les estimations, la moitié de la valeur de cet accord commercial pour notre secteur passera par l'examen de cette question.

L'occasion de régler certaines questions en suspens est bien réelle. Par exemple, dans le secteur de la transformation de la viande, les normes qui s'appliquent aux abattoirs sont très différentes au Canada et en Europe. Là-bas, le processus d'approbation relatif aux OGM est très lourd et n'a rien à voir avec ce qui a cours ici. Leurs exigences en matière de durabilité écologique diffèrent grandement d'avec les nôtres.

Si nous ne trouvons pas de moyen d'aller de l'avant et de collaborer sur ces questions, j'ai bien peur que l'accès au marché européen perdra tout son sens pour le secteur de l'agriculture. Nous sommes d'avis que l'accord avec l'Union européenne doit être efficace. Si nous ne pouvons pas régler la question des barrières non tarifaires, nous ne devrions pas aller plus loin.

Mais nous avons bon espoir de voir des progrès à ce sujet. On a déjà intégré ces questions aux négociations, ce qui, jusqu'ici, nous satisfait.

• (1605)

L'hon. Scott Brison: J'ai une dernière question pour ce tour. Je serai bref.

Si on se place d'un autre point de vue — et je parle ici du leadership exercé par le premier ministre Charest —, on constate le caractère inhabituel de ces négociations. Vous y avez fait allusion, mais j'aimerais savoir quelle est l'importance du rôle joué par M. Charest dans le cadre de ce processus, tant du côté des négociations internationales avec Pierre Marc Johnson et d'autres que du côté des provinces, où il fallait arriver à un consensus sur certaines questions qui avaient créé des obstacles par le passé.

M. Roy McLaren: Rapidement, laissez-moi dire que sa contribution a été essentielle des deux côtés. Il a joué un rôle important dans ce qui a mené aux négociations, en partie grâce aux rapports privilégiés qu'il entretient avec le président de la France, M. Sarkozy. Comme la France et le Québec ont déjà un genre d'accord, MM. Charest et Sarkozy ont vu qu'il était avantageux d'aller de l'avant en s'appuyant sur cet accord. C'est un virage notable pour la France, qui avait été jusque-là assez protectionniste sur le plan commercial. L'aide de M. Charest a été déterminante pour lever cet obstacle.

En outre, il n'a pas ménagé ses efforts pour s'assurer que les autres provinces et les territoires adhèrent à l'accord, et il s'est imposé comme chef parmi ses collègues, les autres premiers ministres.

Le président: Merci.

Il nous faut continuer. Ce fut un premier tour très instructif.

Passons maintenant à M. Laforest, du Bloc.

[Français]

M. Jean-Yves Laforest (Saint-Maurice—Champlain, BQ): Merci, monsieur le président.

Bonjour à tous les témoins et bienvenue au comité. On vous remercie de vous être déplacés si rapidement, avec peu de temps d'avis.

Ma première question va s'adresser à M. Langrish, à Toronto.

On sait que, dans l'état actuel du commerce entre le Canada et l'Union européenne, il y a un déséquilibre d'environ 10 milliards de dollars entre les importations qui viennent de l'Union européenne, qui sont d'environ 62 milliards de dollars, et les exportations vers l'Union européenne, qui sont d'environ 52 milliards de dollars.

Selon vous, la conclusion d'une entente de libre-échange va-t-elle permettre de rééquilibrer cette situation, ou même de la modifier à l'avantage du Canada et du Québec? Si c'était le cas, quels secteurs seraient les plus favorisés par la conclusion de l'entente?

[Traduction]

M. Jason Langrish: Merci de votre question.

C'est difficile de prévoir si nous arriverons à un équilibre. Mais je ne sais pas à quel point c'est important, compte tenu du fait que leur population est sans doute 14 fois plus nombreuse que la nôtre.

Je crois que des études économiques prévoient une augmentation d'environ 18 milliards de dollars des exportations européennes et de 10 à 12 milliards de dollars des exportations canadiennes. Je trouve qu'on s'en tire plutôt bien, si l'on pense que notre pays compte un peu plus de 30 millions d'habitants contre plus de 500 millions en Europe.

Les négociations commerciales ont la particularité de ne jamais donner de certitudes. Pendant les négociations avec les États-Unis pour l'établissement de la ZLE, la plupart prévoyait la ruine de notre industrie viticole, et c'est plutôt le contraire qui s'est produit. Nous n'avons donc pas de certitude, mais nous nous attendons à une croissance importante.

Il y aura une croissance dans le secteur agricole, bien entendu. L'exportation augmentera aussi dans le secteur manufacturier, ce qui comprend l'industrie automobile. En fait, Ford nous a pratiquement dit qu'il avait l'intention d'exporter dans le monde entier — donc en Europe aussi — un véhicule qui est produit dans le Sud de l'Ontario. La croissance touchera aussi l'industrie des pièces d'automobiles. Un marché d'exportation pour les produits forestiers verra le jour. L'exportation des minéraux prendra de l'expansion. Les secteurs des services, de l'énergie et des produits de la mer connaîtront une croissance, comme tout ce qui est assujéti à un tarif supérieur à, disons, 5 p. 100 — et même à 5 p. 100, on verra sans doute une croissance.

Les investissements augmenteront aussi de manière considérable. Je prévois que le Canada s'imposera davantage comme noyau de services financiers. Il sera plus facile de réunir des capitaux destinés à de grands projets d'infrastructure au Canada. Il y aura plus de liquidités. Les pays d'Europe seront plus enclins à investir au Canada, qu'on voit comme un pays qui offre un rendement supérieur. Cet accord nous permettra de faire bon usage de cet argent et d'obtenir un meilleur rendement ici qu'en Europe.

On verra une croissance des échanges. On constatera non seulement un plus grand mouvement de personnes qualifiées, mais aussi — c'est ce que je crois — plus d'échanges dans le milieu de l'éducation et de la culture. Je vois très bien la coopération s'étendre au-delà de la sphère économique, jusque dans la sphère politique et culturelle.

Je suis déjà témoin de ce phénomène à Toronto. J'ai quitté Bruxelles pour m'y installer il y a cinq ans. À l'époque, on parlait très peu des relations Canada-Union européenne à Toronto. Aujourd'hui, je vois régulièrement des activités qui montrent le contraire. Je pense seulement aux préparations de la Coupe du monde: je suis bombardé, littéralement, par des messages de groupes européens qui organisent des activités. J'ai aussi remarqué une augmentation notable de l'immigration nette d'Européens qualifiés au Canada.

•(1610)

[Français]

M. Jean-Yves Laforest: Je voudrais préciser une de mes questions, je m'en excuse — mais notre temps est compté.

Tout à l'heure, vous avez parlé d'un premier élément. Vous avez dit que, parmi les secteurs qui pourraient bénéficier de l'exportation, il y avait le secteur agricole. Ça donne parfois l'impression qu'il y aurait des ententes pour que plus de productions agricoles soient exportées du Canada vers l'Europe, au détriment d'autres secteurs.

Peut-on se retrouver dans une situation où il y aurait une diminution des exportations vers l'Europe de produits de haute technologie qui viennent d'ici — qui sont aussi produits en Europe — pour qu'il y ait une augmentation des produits agricoles? Une telle situation peut-elle se produire?

[Traduction]

M. Jason Langrish: C'est difficile à dire, mais c'est ce qu'on suppose. Le Canada représente un marché de 30 millions de personnes. Nous ne pouvons pas tout produire. Il faut avoir une certaine taille pour produire certains biens. Nous devons nous concentrer sur les secteurs qui nous réussissent et nous demander si cet accord nous permettra d'enregistrer des gains économiques.

Il est évidemment faux de dire que nous avons la technologie la plus avancée du monde dans tous les domaines. À l'heure actuelle, nous importons des éoliennes du Danemark. Soyons réalistes: dépasserons-nous les capacités de l'Allemagne ou du Danemark pour

la production d'éoliennes et de piles photovoltaïques? Ce ne sera pas facile. Mais il faut garder en tête que tant que ces entreprises investissent au Canada, produisent au Canada, emploient des travailleurs canadiens et utilisent des installations de recherche canadiennes, nous sommes gagnants. Une entreprise qui profite à l'économie du pays ne doit pas nécessairement être 100 p. 100 canadienne; nous pouvons aussi compter sur les investissements européens. Nous faisons la même chose en Europe. Bombardier a acheté Adtranz, par exemple...

[Français]

M. Jean-Yves Laforest: J'aimerais vous poser une dernière question, monsieur Langrish.

Les négociateurs de l'Union européenne ont déclaré que la question de la gestion de l'offre serait incluse dans les négociations qui touchent au domaine agricole.

Selon vos observations, l'Union européenne mène-t-elle une négociation qui soit très dure à ce sujet? A-t-elle vraiment l'intention de conclure un accord de sorte que la gestion de l'offre soit absolument sur la table?

[Traduction]

M. Roy McLaren: Tout est sur la table. Les deux parties, l'Union européenne et le Canada, ont amorcé les négociations sans laisser de question de côté, pas même celle du secteur agricole.

Je pense qu'à l'issue des négociations, on reconnaîtra que les produits visés par la gestion de l'offre au Canada ne sont généralement pas exportables de l'autre côté de l'Atlantique. Le lait ou les oeufs crus ne se conservent pas assez longtemps pour être facilement exportables, alors que le fromage, oui. Les possibilités sont infinies pour le fromage canadien en Europe, et si nous arrivons à une bonne entente, nous ouvrirons toutes sortes de nouveaux marchés pour les producteurs de fromage du pays. Mais sinon, le lait cru, la volaille et les oeufs ne sont pas des produits qui conviennent au commerce transatlantique.

•(1615)

Le président: Merci.

Voilà qui met fin à une série de questions très fructueuse.

Nous passons maintenant à M. Julian.

M. Peter Julian (Burnaby—New Westminster, NPD): Merci, monsieur le président.

Je remercie nos témoins d'être ici aujourd'hui. Vous êtes nos tout premiers témoins à l'amorce de cette étude de l'accord Canada-UE. Nous aurons une séance d'information la semaine prochaine, mais nous apprécions grandement votre disponibilité à court préavis.

Au moment d'entreprendre tout type de processus, il faut évaluer ce qui s'est produit dans le passé. La diminution répétée de nos exportations vers les marchés avec lesquels nous avons conclu ces accords commerciaux bilatéraux est inquiétante. Nos exportations vers le Costa Rica n'ont jamais atteint les niveaux qui existaient avant l'entrée en vigueur de l'accord. Nous avons mis dix ans à remonter la pente au Chili pour en arriver au volume d'avant. Je parle en dollars indexés et non en dollars courants, comme l'actuel ministre a malheureusement l'habitude de faire. Du côté d'Israël, nous avons mis sept ans à rattraper le manque à gagner.

Les choses ne vont guère mieux du côté de l'AELE, qui a entraîné une chute des exportations de l'ordre de 831 millions de dollars, tandis que les données les plus récentes qui concernent les exportations vers les États-Unis indiquent qu'en dollars indexés, nous nous situons en-deçà du seuil établi en 1995. Le Mexique est seul à faire exception, mais nous avons un important déficit commercial avec ce pays et les chiffres ont en fait diminué au cours des trois dernières années.

Il y a de toute évidence un problème fonctionnel.

Ma question s'adresse à Mme Sullivan et à M. Phillips. Je vous ai déjà posé cette question. De façon purement empirique, nous semblons être passés d'un mode axé sur la production à valeur ajoutée et l'exportation de produits manufacturés à un mode axé sur l'exportation de produits primaires. Avez-vous observé cette tendance et avez-vous des données qui permettent de nous situer aujourd'hui par rapport à la situation qui prévalait avant l'entrée en vigueur de ces accords commerciaux bilatéraux, tout particulièrement en ce qui concerne le boeuf, le porc et les céréales et oléagineux?

Mme Kathleen Sullivan: Merci, monsieur Julian.

Nous avons eu l'occasion de vous rencontrer brièvement la semaine dernière et d'entamer cette discussion.

Nous avons entrepris d'analyser précisément les domaines de l'agriculture et de l'alimentation afin de déterminer les tendances qui s'en dégagent depuis la conclusion des accords de libre-échange. À première vue, nos travaux laissent entrevoir que nous nous tirons en fait assez bien d'affaire après avoir signé des accords commerciaux avec d'autres pays. Nous allons analyser davantage la question afin de déterminer s'il est possible d'examiner la situation de chaque secteur.

Il ne fait aucun doute que nous perdons du terrain par rapport à d'autres autres pays dans le domaine des aliments transformés. Nous devons nous pencher sur cette question afin de déterminer si la situation en dollars absolus a changé; nous pourrions par la suite vous communiquer cette information. Toutefois, l'expérience vécue de notre côté est en réalité très différente. Nous avons constaté que nos exportations agricoles se sont accrues du fait d'avoir signé des accords de libre-échange avec d'autres pays.

M. Peter Julian: Vous dites que les exportations se sont accrues, du moins dans votre secteur, même si le Canada fait généralement figure de perdant après la conclusion de ces accords.

Mme Kathleen Sullivan: Oui. L'analyse préliminaire indique certainement que nous avons connu une forte croissance dans ces pays.

M. Richard Phillips: Pour renchérir sur ces propos, j'aimerais ajouter que les choses ne sont pas statiques à l'échelle de la planète. D'autres pays concluent également des accords de libre-échange. Par exemple, les États-Unis nous ont déjà devancés du côté du Maroc. Le Canada, en tant qu'exportateur de blé et de blé dur, sera à toutes fins pratiques éliminé du marché d'ici quelques années simplement en raison du tarif préférentiel qui sera accordé aux États-Unis, et c'est un important marché pour nous. La Commission canadienne du blé est venue nous rencontrer à quelques reprises pour exprimer ses craintes comme quoi nous serons exclus si nous tardons encore à agir.

Y aura-t-il des hauts et des bas? Oui. Le moment auquel les autres pays ont négocié leurs ententes est un autre élément susceptible d'entrer en jeu. Pour en revenir au point que j'ai soulevé au départ sur le caractère exécutoire des accords, on doit également chercher à

savoir si les gens dans ces pays ont érigé des obstacles non tarifaires pour bloquer les échanges commerciaux même une fois les accords conclus. Avons-nous le pouvoir de faire appliquer ces accords pour les faire fonctionner? Ce sont là des éléments essentiels qu'il est nécessaire de prévoir dans tous nos accords afin d'en assurer l'efficacité.

M. Peter Julian: Il y a la question des ressources, dont nous avons déjà parlé: ce gouvernement fournit des miettes tandis que d'autres pays, nos principaux concurrents, fournissent un appui très solide et constant à leurs industries d'exportation. Ce point a été soulevé à de nombreuses reprises, mais vous dites que nous devons également nous pencher sur l'application des accords. Espérons que le comité finira par aborder cette question car les faits ne mentent pas; ils sont très clairs.

J'aimerais en revenir à la place des aliments transformés parmi les exportations de produits agroalimentaires. Nous sommes passés du troisième rang en 2000 au neuvième rang en 2008. Nos exportations se sont accrues dans les pays où nous n'avons pas signé d'accords de libre-échange; nous n'avons pas connu une même croissance dans les pays avec lesquels des accords ont été conclus, bien que je sois très impatient de prendre connaissance de vos chiffres.

Selon vous, à quoi ce déclin — ce passage du troisième au neuvième rang — est-il attribuable, alors que tous les pays sont aux prises avec cette même récession mondiale dont a parlé le président?

• (1620)

Mme Kathleen Sullivan: Nous aurions à analyser davantage la question pour ensuite pouvoir vous répondre, mais j'estime que Richard a soulevé un des points intéressants: il faut examiner les accords commerciaux que concluent les pays avec qui nous faisons affaire.

C'est une des raisons pour lesquelles nous trouvons l'accord Canada-UE très attrayant. Celui-ci nous permettra d'accéder potentiellement au marché européen avant certains des gros exportateurs du monde et avant certains de nos principaux concurrents et c'est important. Ainsi, nous aurons l'occasion de nouer des relations commerciales. Nous aurons la possibilité de comprendre le système d'importation et d'exportation et de prendre pied sur le marché avant que d'autres pays n'entrent en jeu. Nous devons continuer de déployer de vigoureux efforts aux fins de la conclusion d'accords commerciaux régionaux ou bilatéraux; c'est très important.

Une fois de plus, j'aimerais insister sur la nécessité de poursuivre les négociations en vue d'en arriver à une entente avec l'OMC. Compte tenu de cette notion de concurrence, de pays qui en devancent d'autres, il est essentiel de prévoir dans tous les accords de libre-échange auxquels nous adhérons des règles transparentes que tous doivent respecter, tout particulièrement du point de vue du commerce agricole, qui est grandement dénaturé de par le monde. Nous avons toujours à coeur de souligner l'importance de ce critère essentiel.

M. Peter Julian: Soyez assurés que nous en avons pris bonne note.

Ma dernière question s'adresse à messieurs McLaren et Langrish.

Vous avez parlé d'une étude économique sur les répercussions de l'accord de l'UE. Allez-vous transmettre cette étude au comité?

M. Jason Langrish: En fait, j'aimerais répondre à deux questions. Tout d'abord, je serais curieux de connaître la provenance de vos statistiques selon lesquelles les accords de libre-échange entraînent une baisse du commerce national.

Deuxièmement, il semblerait que toute l'attention soit dirigée sur le commerce. C'est un peu dépassé quand on regarde bon nombre des relations que nous avons nouées. Par exemple, si nous voulons exporter vers l'Union européenne, nous allons souvent investir du côté de l'Union européenne puis entreprendre d'exporter à partir de là, à moins qu'il ne s'agisse d'une ressource fixe. Les statistiques sont souvent problématiques en ce sens qu'elles ne tiennent pas compte des ventes effectuées par des sociétés étrangères affiliées; par conséquent, les rapports ne font pas état de ces transactions. En réalité, la croissance est fulgurante, mais les statistiques officielles ne le démontrent pas. Par exemple, lorsque Bombardier achète Adtranz et qu'elle vend ensuite des trains en Europe, ceux-ci ne peuvent pas être considérés comme des exportations provenant du Canada.

Nous ne sommes pas à l'origine de l'étude économique dont vous parlez. Celle-ci a été réalisée par le gouvernement du Canada et la Commission européenne. Vous devriez être en mesure de l'obtenir à partir de leurs sites Web respectifs car je crois qu'elle a été rendue publique.

Le président: Merci.

Je vais vous interrompre le débat ici. Vous avez eu droit à 7 minutes 49 secondes.

Nous passons maintenant aux conservateurs. Monsieur Allison, la parole est à vous.

M. Dean Allison (Niagara-Ouest—Glanbrook, PCC): Merci, monsieur le président, et merci à nos invités également.

Ma question porte sur l'agriculture. Nous avons parlé du vin; monsieur McLaren, vous avez parlé de l'industrie du vin. Mon voisin de table et moi venons de deux régions différentes du pays, mais nous représentons des régions viticoles. La question des subventions agricoles dans l'UE et ailleurs me préoccupe certainement, tout comme les difficultés susceptibles de se poser au moment de les contester.

Pensez-vous que ces questions seront prises en compte? Comme gouvernement, nous avons réussi à diminuer la taxe d'accise sur les vins entièrement d'appellation VQA ici au Canada, et l'UE a contesté cette mesure. Ce n'est pas tant qu'ils aient accès à tous nos marchés par l'entremise de la LCBO et d'autres qui dérange; c'est surtout que leurs vins occupent 70 p. 100 de la part de marché par rapport à nos vins canadiens ici même au Canada. Nous pourrions en faire davantage.

Ma question porte en fait sur les subventions à l'agriculture. Je pourrais parler de n'importe quel produit, mais je vais m'en tenir au vin en particulier car c'est un produit qui me tient à coeur. Y a-t-il un quelconque moyen de régler ce problème?

Mme Kathleen Sullivan: Merci pour la question. Je vais tenter d'y aller d'un début de réponse.

Les subventions à l'exportation sont une des questions sur lesquelles nous avons insisté dans le cadre du présent accord. En ce moment, nous sommes assez confiants de voir la question des subventions à l'exportation être abordée dans le cadre des négociations. Nous devons nous assurer que les Européens ne soient pas autorisés à octroyer de quelconques subventions à l'exportation pour les produits agricoles.

De manière générale, c'est sur la question des soutiens internes que nous en revenons à l'OMC. Certaines grandes questions doivent être réglées dans une optique multilatérale. Tous les pays du monde profiteront essentiellement du fait que les Européens éliminent certaines de leurs politiques intérieures dans notre accord; par conséquent, il est très difficile d'exercer une pression sur eux dans ce

contexte. Je pense que nous pouvons faire de grands progrès grâce à l'accord Canada-UE, mais voilà pourquoi il devient essentiel de ne pas perdre de vue l'OMC. J'estime que le Canada peut jouer un rôle de leadership important auprès de l'OMC.

• (1625)

M. Dean Allison: Messieurs McLaren ou Langrish souhaitent-ils formuler des commentaires?

M. Roy McLaren: J'appuie les propos de Mme Sullivan. J'ajouterais que nous sommes tous en faveur de l'OMC et du cycle de Doha, mais nous savons parfaitement bien, tout comme vous, que le congrès démocratique aux États-Unis ne permettra pas à Barack Obama de court-circuiter des étapes du cycle de Doha d'ici la fin de son mandat ou pour les quatre années qui suivront s'il est réélu. Ne serait-ce que pour cette raison, le cycle de Doha est, pour ainsi dire, suspendu.

Voici un accord à l'égard duquel nous pouvons surpasser l'OMC. Nous pouvons aller plus loin. Les membres de l'OMC incapables de participer au cycle de Doha ne pourront freiner notre élan. Il s'agit d'une occasion de développer nos échanges commerciaux et nos investissements au-delà de ce qui aurait été possible en vertu du cycle de Doha.

M. Jason Langrish: J'ajouterais que les Européens et le Canada ont chacun leurs susceptibilités. Nous ne demandons pas de faire table rase puis de recommencer. Nous comprenons que certaines réalités politiques existent, dont une minorité parlementaire au Canada, mais il y a suffisamment de matière pour élaborer une entente qui aura des répercussions significatives et concrètes, qui créera des emplois au Canada, qui solidifiera nos industries et qui renforcera notre position dans un des quatre principaux marchés du monde.

Je crois qu'il est important pour nous d'aller de l'avant et d'accepter que certains changements devront être apportés, et que ces mesures valent bien tous les avantages que nous allons retirer de cet accord.

M. Roy McLaren: La réponse brève à votre question au sujet du vin est oui.

M. Dean Allison: Merci.

Allez-y, monsieur Keddy.

M. Gerald Keddy (South Shore—St. Margaret's, PCC): Merci, monsieur le président.

Bienvenue aux témoins et bienvenue messieurs McLaren et Langrish, c'est bon de vous revoir.

Avec l'aide de tous les témoins, j'aimerais examiner d'un peu plus près certains aspects qui pourraient s'avérer plus problématiques. D'ailleurs, nous en avons mentionné quelques-uns, le secteur forestier et les barrières non tarifaires au commerce.

Prenons l'exemple de la Nouvelle-Écosse. Avant l'apparition du nématode du pin, la Nouvelle-Écosse exportait pour environ 900 millions à un milliard de dollars de produits forestiers vers l'Europe; un commerce qui se fait depuis toujours. Cette situation a brusquement mis fin à 500 ans d'exportations vers l'Europe. Voilà une ouverture certainement très prometteuse de nouveaux marchés pour les entreprises forestières canadiennes.

L'autre question qui me préoccupe un peu est celle des pêches. Nous savons déjà qu'il existe là-bas un marché pour la crevette nordique mais il y a certainement d'autres marchés pour tous nos produits de la pêche. Nous ne voulons pas être tenus à l'écart en raison de règlements visant les usines de transformation ou des règlements de l'UE tels qu'on les perçoit. Il existe un danger bien réel d'imposition d'une barrière non tarifaire au commerce.

Enfin, j'en viens à toute la question des indicateurs géographiques et à la façon de contourner ce problème. Je crois sincèrement que cet accord offre de grandes possibilités. Bien sûr, ce n'est pas encore un accord, mais si nous finissons par faire adopter cette proposition par la Chambre, je crois que chaque parti qui y est représenté ne pourra que l'appuyer puisqu'il contient quelque chose pour tout un chacun partout au Canada.

Je m'interroge principalement sur les barrières non tarifaires au commerce et, plus particulièrement, au sujet des abattoirs et des usines de transformation du poisson.

• (1630)

M. Richard Phillips: J'allais vous donner un exemple différent de barrière non tarifaire au commerce, quelque chose qui peut même se produire au niveau de l'industrie du bleuet. Lorsque l'on examine les possibilités agricoles de la Nouvelle-Écosse, là où la production de fruits et de petits fruits est importante, l'UE constitue un marché énorme. Cependant, dans les Prairies, on a voulu exporter les amélanches vers l'Union européenne, mais on n'était pas sûr si ce petit fruit était un genre de bleuet. Le processus de vérification de ces produits aux fins de consommation humaine et d'innocuité est un processus pluriannuel et il faut y consacrer littéralement des millions de dollars même si les produits sont consommés depuis des milliers d'années.

Ce processus englobe aussi des interventions ministérielles à plusieurs niveaux. Je crois qu'à ce moment-là le ministre de l'Agriculture était M. Speller et qu'il avait dû rencontrer le commissaire commercial de l'UE, M. Franz Fischler. Ils avaient dû conclure une entente portant uniquement sur l'exportation de l'amélanche.

Voilà le genre de difficultés qu'il faut régler. Dans une négociation commerciale, nous devons établir des règles précises et des processus clairs de règlement des différends afin de ne pas être obligé d'exclure certains produits du marché en raison des sommes qu'il faut dépenser pour tenter de répondre à toutes les normes qu'on veut mettre en vigueur.

M. Gerald Keddy: Vous parlez d'un commerce fondé sur des règles.

M. Richard Phillips: Oui.

Mme Kathleen Sullivan: Puis-je me permettre d'ajouter que les barrières non tarifaires sont essentielles à cet accord, à tel point que si nous ne pouvons régler la question des barrières non tarifaires les plus importantes qui existent avec l'Union européenne, aucun accord commercial viable ne pourra se concrétiser. Ces barrières sont essentielles et doivent être intégrées à la proposition globale que nous négocions. Il ne s'agit pas simplement de l'accès aux marchés. Il s'agit d'un processus à deux volets, et peut-être plus. Du point de vue de l'agriculture, les barrières non tarifaires sont un élément aussi critique que l'accès au marché.

Le président: Merci.

M. Jason Langrish: Puis-je soulever rapidement un dernier point?

Nous avons essayé d'aborder uniquement les questions de réglementation dans le cadre de l'Accord sur le renforcement du commerce et de l'investissement, l'ARCI. La raison de l'insuccès n'est pas que nous n'avons pas négocié les bons éléments; c'est simplement que la proposition n'était pas rédigée en termes suffisamment larges pour faciliter les échanges requis. Il nous reste encore à régler la question importante des mesures réglementaires, mais pour conclure l'accord et faciliter les échanges, nous avons dû y inclure tous les autres éléments. C'est pourquoi nous croyons que cette fois-ci nous réussirons.

Le président: Bien. Merci.

Voilà qui termine la première ronde de questions. Nos témoins ont été très patients. Ils nous ont d'ailleurs déjà donné une heure de leur temps de parole. S'ils sont prêts à faire preuve d'un petit peu plus de patience encore, j'aimerais procéder à une autre ronde rapide de cinq minutes de questions et réponses. Elle sera probablement bouclée dans une demi-heure si nos témoins souhaitent demeurer parmi nous.

Alors, débutons par M. Silva.

M. Mario Silva (Davenport, Lib.): Merci, monsieur le président. J'essaierai d'être bref puisque je ne dispose que de cinq minutes et que j'aimerais entendre l'excellent groupe de témoins que nous accueillons.

J'aimerais qu'on aborde très brièvement la question du mécanisme exécutoire de règlement des différends. J'aimerais connaître vos impressions sur son efficacité éventuelle lorsque nous aurons à traiter certaines des questions soulevées.

Enfin, je veux également savoir si le traité de Lisbonne qui a été signé... je connais ses répercussions du point de vue du système politique, mais y a-t-il d'autres mécanismes en place qui rendent son application plus difficile du point de vue de la coopération en matière de réglementation ou de la signature d'un accord de libre-échange entre l'Union européenne et le Canada? En outre, je me demande si leurs normes très rigoureuses en matière d'environnement ne rendront pas encore plus difficile l'accès au marché européen et aux marchés infranationaux dans ces pays.

J'espérais que peut-être l'ancien ministre du Commerce pourrait répondre à cette question.

M. Roy McLaren: Bien. Laissez-moi répondre à la deuxième partie de votre question puis, M. Langrish, pourra s'attaquer à la première partie.

Au sujet des marchés, nous avons évoqué plus tôt la nécessité pour le Canada d'amener les provinces à participer aux négociations d'un accord sur les marchés. Mais, comme je l'ai dit plus tôt, les provinces se sont engagées à mettre en oeuvre ce qui sera négocié dans l'accord. Il est également vrai que nous espérons que les 27 États membres de l'Union européenne mettront en oeuvre chaque aspect de l'accord sur les marchés. Nous avons demandé instamment à la Commission européenne de s'engager à veiller à ce que la totalité des 27 États membres de l'accord de Lisbonne participent pleinement à la mise en oeuvre des mesures adoptées. Nous sommes convaincus qu'elle accédera à notre demande et qu'ici, au Canada, les provinces s'engageront également à mettre en oeuvre tous les éléments de l'accord.

Jason, avez-vous quelque chose à ajouter?

• (1635)

M. Jason Langrish: Oui. Je vais aborder brièvement trois points.

Le règlement des différends se présentera vraisemblablement soit sous la forme d'une disposition sur le règlement des différends entre investisseurs et État, une disposition qui figure déjà dans l'ALENA, et selon laquelle les entreprises ont légalement le droit de contester directement les décisions des gouvernements si elles estiment qu'on a contrevenu à leurs droits, soit d'une disposition de règlement d'État à État. Nous avons d'ailleurs signifié notre préférence pour cette façon de faire. Nous croyons que les gouvernements, tant au Canada qu'au sein de l'Union européenne, agiront de bonne foi, indépendamment de l'orientation qu'ils auront adoptée.

Toutefois, le point important du règlement des différends est que l'on dispose d'un recours légal sans avoir à passer par toute la procédure des tribunaux au niveau provincial ou des États, dans le cas de l'Union européenne. Savoir qu'ils disposent d'un tel mécanisme met les investisseurs et les négociants en confiance. C'est probablement l'élément le plus important. Grâce à un bon accord de libre-échange, on n'a pas à recourir à ce genre de mécanisme, mais savoir qu'il existe est rassurant.

Deux changements fondamentaux ont été apportés au traité de Lisbonne. Dorénavant, le directeur général du commerce auprès de la Commission européenne doit se présenter devant le Parlement européen et donner plus de détails sur ce qui a été négocié. De plus, les membres du Parlement européen peuvent approuver ou non l'accord. Ils ne peuvent y apporter des modifications et demander qu'on reprenne les négociations sur certains points. L'un des éléments importants du traité de Lisbonne, c'est que la responsabilité des investissements ne relève plus des États membres mais de la Commission européenne. Toutefois, les détails de cette disposition sont en cours d'élaboration. Je vous en encourage à en discuter avec le négociateur en chef, M. Steve Verheul qui connaît très bien ce dossier.

Quant à la question des normes en matière d'environnement, elle est très délicate. Fondamentalement, la meilleure façon de régler les normes en matière d'environnement, c'est de s'assurer qu'elles sont fondées sur des principes scientifiques et, à cet égard, nous souhaitons intégrer à l'accord une disposition précisant que ces principes ont préséance. Autrement, l'une des parties concernées pourra créer une norme arbitraire ou un mécanisme de reconnaissance arbitraire empêchant l'importation de produits sur le marché afin de favoriser les produits locaux. C'est pourquoi nous voulons qu'une telle disposition fasse partie de l'accord.

M. Mario Silva: Merci.

Monsieur le président, je dois dire que je suis très heureux; c'est la première fois que je pose des questions directes et que j'obtiens des réponses directes.

Le président: C'est une bonne journée.

Merci, monsieur Silva.

Monsieur Cannan.

M. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC): Merci, monsieur le président.

Je remercie également nos témoins.

Monsieur McLaren, j'ai bien aimé la leçon d'histoire du début. Je sais que le ministre Emerson vous a accordé un soutien important dans vos démarches, puis vous avez reçu l'appui du ministre Day et maintenant du ministre Van Loan, alors j'espère que nous pourrions marquer un point cette fois-ci.

À votre avis, sommes-nous loin de conclure un accord, peut-être encore une autre année?

M. Roy McLaren: Je suis désolé, pouvez-vous répéter la question s'il vous plaît?

M. Ron Cannan: On parle d'un processus d'environ deux ans et il y a déjà près d'un an qui s'est écoulé n'est-ce pas?

M. Roy McLaren: Ce serait prendre un gros risque de prévoir le moment exact de la conclusion de l'entente, mais comme je l'ai dit au début, nous sommes sur le point d'entamer la quatrième ronde de négociations prévue à Bruxelles au cours du mois de juillet. Je crois que lorsque nous aurons terminé cette quatrième ronde, nous pourrions probablement boucler le tout dans 12 mois.

M. Ron Cannan: Je suis d'accord avec ce qu'a dit mon collègue M. Allison, de la région du Niagara, étant moi-même de la vallée d'Okanagan, à savoir que le vin a profité grandement de l'ALENA. Comme vous l'avez mentionné, en 1989, le secteur horticole a éliminé les vignes et on a pensé que c'était la fin de cette industrie, mais cette décision n'a eu que des effets positifs.

La pomiculture est un des secteurs de l'industrie horticole qui a éprouvé certaines difficultés. Je ne sais pas si les gens de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire, l'ACCA, ont des commentaires à faire sur le sujet. Ce que nous voulons, c'est un commerce réglementé et équitable, ouvert et transparent. Les OGM sont un des aspects des barrières tarifaires dont il faut tenir compte. Est-ce qu'on a abordé ne serait-ce qu'une fois cette question dans les trois premières rondes de discussions?

Mme Kathleen Sullivan: Cette question a effectivement été abordée. Nous avons été très catégoriques vis-à-vis de nos négociateurs commerciaux de même qu'auprès des représentants d'Agriculture Canada: pour nous, les OGM sont une partie importante de ces négociations. Essentiellement, on nous a accordé un accès au marché européen, par exemple pour le canola, mais cette mesure a été adoptée en vain en raison des barrières non tarifaires en vigueur. C'est donc un élément important.

En fait, le Canada a signalé à la Commission européenne que cette question est une composante fondamentale de toute entente qu'il serait intéressé à signer. Il semble que l'on ait réagi favorablement à cette demande. Si j'ai bien compris, ils sont à tout le moins disposés à s'asseoir et à en discuter avec nous. Bien que cela ne semble pas être un grand pas, compte tenu de notre situation vis-à-vis de la Commission sur cette question, c'est effectivement un grand pas en avant.

Nous sommes confiants qu'au cours des négociations prévues en juillet à Bruxelles, c'est-à-dire dans tout juste un mois, nous pourrions discuter précisément de cette question. D'ailleurs, nous prévoyons être sur place afin de rencontrer les représentants de la commission et de continuer à faire valoir les points de vue du Canada à cet égard.

• (1640)

M. Ron Cannan: Dans votre déclaration préliminaire, vous avez parlé des barrières non tarifaires. Cependant, vous n'avez pas mentionné une barrière en particulier. Quel aspect souhaitez-vous voir réglé plus précisément?

Mme Kathleen Sullivan: Les OMG dans les céréales et les oléagineux seraient le point le plus important. Pour ce qui est des produits de la viande, il y a certainement le problème des interdictions européennes visant les facteurs de croissance par exemple. Ce serait une question assez importante. Il y a aussi d'autres enjeux assez importants au sujet des différences entre l'Europe et le Canada relativement aux normes en vigueur dans les usines de transformation. Bien que nous continuons de dire que nous appliquons les mêmes normes qu'eux, ils insistent pour venir inspecter chaque usine au lieu de tout simplement mettre au point une convention d'accréditation. Nos usines sont inspectées par l'ACIA, alors il devrait bien y avoir une sorte de reconnaissance mutuelle.

Il y a également des problèmes dans certains secteurs comme les céréales, les aliments transformés et le porc, qui sont des produits visés par une structure de lignes tarifaires très complexes de sorte qu'il est actuellement très difficile d'exporter ces produits simplement parce que nous ne pouvons respecter leurs exigences particulières. En fait, il s'agit davantage d'un problème administratif qui peut aussi s'avérer tout un fardeau.

Ce ne sont que quelques-unes des questions que nous voudrions très certainement voir se régler.

M. Richard Phillips: Prenez l'exemple de l'avoine. On s'attendrait à pouvoir exporter de l'avoine, mais il y a aussi le gruau d'avoine, la farine d'avoine, l'avoine roulée, les flocons d'avoine, l'avoine à grains vêtus et l'avoine perlée. Il faut être prudent avec la valeur ajoutée, sinon on risque de perdre des morceaux. Chaque culture comporte de nombreux produits.

M. Ron Cannan: Ce que vous nous dites est très instructif et révélateur. La valeur ajoutée est un aspect très important.

Vous pourriez peut-être simplement éclairer le comité à propos du processus et du nombre de personnes qui prennent part à cette négociation.

Mme Kathleen Sullivan: Il y a pas mal de gens. Bien sûr, nous ne sommes pas dans les salles de négociation, mais nous pensons qu'il y a environ 21 tables de négociation différentes, qui sont toutes supervisées par un négociateur principal. Et je pense que nous n'avons pas parlé de la participation des provinces; environ la moitié...

M. Ron Cannan: C'était ma prochaine question.

Mme Kathleen Sullivan: ... de ces tables de négociation traitent en fait de sujets de compétence provinciale ou de compétence partagée entre les gouvernements provinciaux et fédéral. Nous avons entendu dire que l'unique négociateur européen est assis à l'autre bout de la table devant un grand nombre de négociateurs canadiens compétents de partout au pays. Je pense que le ministère des Affaires étrangères a fait un boulot remarquable pour coordonner tout le processus. Les provinces ont vraiment fait un travail inestimable en offrant les ressources nécessaires pour mener à bien le processus, parce qu'il s'agit d'un emploi plus qu'à temps plein pour toutes les personnes concernées.

M. Ron Cannan: Merci beaucoup. Bonne continuation.

Le président: Merci.

Nous allons laisser M. Guimond terminer la série de questions. Monsieur Guimond.

[Français]

M. Claude Guimond (Rimouski-Neigette—Témiscouata—Les Basques, BQ): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je veux seulement vous dire que ça fait du bien de parler d'une entente de libre-échange où les droits humains et les droits des travailleurs ne sont pas menacés. On peut discuter avec un partenaire, d'égal à égal. Ça fait du bien.

Bonjour aux témoins et bienvenue. C'est une très belle discussion. Mes premières questions vont s'adresser à Mme Sullivan et M. Phillips.

On sait que l'Union européenne mise beaucoup sur la protection des appellations d'origine contrôlées. Par exemple, c'est le cas pour les fromages européens, particulièrement en France.

Dans les négociations, percevez-vous que cette manière européenne de contrôler et de percevoir les produits pourrait être un obstacle majeur pour nos producteurs et pour l'agriculture ici, au Québec et au Canada ?

[Traduction]

Mme Kathleen Sullivan: Je ne sais pas si cela constituera un obstacle pour nos producteurs de fromage. En fait, on ne peut pas nier que, en Ontario et au Québec, le marché des fromages artisanaux est phénoménal. Je pense en fait qu'il peut y avoir, comme M. McLaren l'a souligné, d'intéressantes occasions d'exportation pour ces secteurs. Cela dit, il ne fait aucun doute que les indicateurs géographiques figurent sur la liste des sujets difficiles que nous allons devoir négocier.

Si je comprends bien, l'Europe n'a jamais signé d'accord de libre-échange qui ne reconnaissait pas ses indicateurs géographiques, soit son système ou sa liste d'indicateurs géographiques. Cela va sans aucun doute être l'une des questions les plus délicates et les plus complexes que nous allons devoir régler lors des négociations.

Il va sans dire que les indicateurs géographiques sont nombreux dans l'industrie fromagère et dans l'industrie des viandes. Il va donc falloir entreprendre, dans un avenir assez rapproché, une analyse assez détaillée de ce que les conséquences pourraient être et de ce que nous allons faire pour concilier le système européen et le nôtre, parce que, comme vous le savez probablement, le système de l'Europe est aussi bien culturel que réglementaire. Nous allons donc devoir trouver un moyen de le comprendre.

● (1645)

[Français]

M. Claude Guimond: J'ai la même question pour vous. Quelle est votre opinion sur ça ?

[Traduction]

M. Richard Phillips: Même en Europe, certains pays, comme la Grèce et la France, se disputent à propos des indicateurs géographiques. Les pays de l'Union européenne se partagent un grand nombre d'indicateurs géographiques, mais le Canada en aura lui aussi, que ce soit pour un produit aussi vaste que le bacon de dos que pour d'autres produits. Comme Kathleen l'a mentionné, nous avons des fromages artisanaux, notamment le Oka. Il y a des fromages en particulier que nous allons vouloir protéger. Il pourrait y avoir des produits de viande. Je ne sais pas si nous avons ou non une marque canadienne de canola. Nous avons nous aussi des intérêts à l'égard des indicateurs géographiques, mais pas autant qu'eux.

M. Jason Langrish: J'aimerais ajouter que le système d'indicateurs géographiques a sa place, mais il ne devrait pas être utilisé comme fourre-tout. S'il est utilisé à une fin commerciale justifiée, comme c'est le cas pour le système canadien de marques de commerce, alors je pense qu'il pourrait être raisonnable de négocier son inclusion dans l'accord, mais le gouvernement canadien doit être vigilant et rester dans les limites.

Quand on entend dire, par exemple, que les Tchèques veulent un indicateur géographique pour le mot « château » — et ce ne sont peut-être que des rumeurs —, cela nous semble exagéré. Il faut aussi être conscient de ce que va représenter le système d'indicateurs géographiques non seulement pour les producteurs agricoles, mais aussi pour les épiceries, par exemple. Alors, au nom du milieu des affaires, nous sommes d'accord pour que ce système soit à l'ordre du jour des négociations, mais il faut respecter les limites du raisonnable.

[Français]

M. Claude Guimond: On convient tous qu'à la prochaine négociation, on aura un défi quant à la manière de faire de l'Europe.

Madame Sullivan, dans votre présentation, vous disiez que, si on veut garder notre bonne réputation, on a un avantage à augmenter les exportations. Je suis d'accord avec vous.

Quel avantage avons-nous réellement pour pouvoir faire notre marque sur le marché, particulièrement avec l'Union européenne?

[Traduction]

Mme Kathleen Sullivan: Je suis désolée, la traduction a été coupée pendant quelques secondes.

M. Richard Phillips: Je pense que le Canada jouit d'une très bonne réputation pour ce qui est de la grande qualité de ses produits. Si on demandait aux Européens ce qu'ils pensent du Canada, ils parleraient des grands espaces, des montagnes, de l'eau douce et de l'air pur. À mon avis, nous avons certains avantages naturels qui contribuent à notre réputation et à notre capacité de commercialiser nos produits. Je pense que l'image du Canada, en ce qui a trait à la culture du blé, du canola et des légumineuses — les pois et les lentilles — de même qu'à la production de boeuf et de porc, jouera beaucoup en notre faveur lorsque nous allons faire notre entrée sur le marché européen.

Est-ce que cela répond à votre question?

[Français]

M. Claude Guimond: Oui, ça va.

Êtes-vous d'accord, madame Sullivan?

[Traduction]

Mme Kathleen Sullivan: Oui. L'un des aspects qui font de l'Europe un partenaire commercial éventuel intéressant, c'est que — et ce n'est pas toujours le cas avec d'autres pays — les Européens nous ressemblent beaucoup sur le plan culturel. Un grand nombre de Canadiens sont de descendance européenne. Ce n'est pas difficile de se faire à l'idée de commercer avec l'Europe. Les types de produits que nous aimons sont très semblables. Par ailleurs, comme Richard l'a souligné, la réputation du Canada n'est plus à faire pour ce qui est de la qualité de ses produits, et bons nombres de nos normes sont très semblables à celles des Européens. Alors, malgré les différences auxquelles nous nous butons, nous avons au bout du compte des normes et des valeurs très semblables.

Cela dit, il y a plus important encore. Je pense que la demande à l'égard de bon nombre de nos produits existe en Europe — notamment en ce qui a trait aux coupes de boeuf de grande qualité ou

aux produits de porc. En fait, nous avons de très bons échanges commerciaux réciproques avec les Européens, parce que nous pouvons leur envoyer certains des produits qu'ils veulent et qu'ils n'ont pas en quantité suffisante, et ils peuvent nous envoyer certains des produits que nous produisons peu — par exemple, les côtes levées. Je pense que nous devons comprendre qu'il y a bel et bien des possibilités de marché. C'est une occasion d'affaires pour nos agriculteurs de même que pour nos transformateurs. Les Européens vont donc être ouverts aux produits canadiens, et il y a une demande à laquelle nous pouvons répondre.

• (1650)

[Français]

M. Claude Guimond: Lorsqu'on parle d'exportations, la possibilité et les avantages que nous avons sont très clairs. Par contre, en allant sur le marché, il y aura des produits européens qui vont venir ici.

Quels sont ceux qui peuvent nous menacer particulièrement? Avez-vous fait des études à cet égard?

[Traduction]

Mme Kathleen Sullivan: Je ne suis pas certaine que nous ayons réellement perçu les exportations européennes comme une menace. J'imagine, en fait, qu'ils échangeraient des produits très complémentaires aux nôtres. Comme je l'ai mentionné, dans l'industrie porcine, nous ne produisons pas suffisamment de côtes levées, et ils ne produisent pas suffisamment de jambon; alors il existe un très bon échange réciproque. Pour ce qui est des aliments transformés, on pourrait s'attendre à ce qu'il y ait pas mal de produits en provenance d'Europe. On le voit déjà.

L'une des raisons pour lesquelles cet accord nous fascine autant, c'est que c'est énorme et que c'est vaste. Nous nous attendons, au bout du compte, à obtenir un accès agricole en échange d'une foule d'autres choses, ce qui n'engloberait pas nécessairement pour eux un accès agricole au Canada. Il ne fait aucun doute que les exportations agricoles sont importantes pour l'Union européenne, mais j'imagine que, dans le contexte de ces négociations, l'agriculture ne figure pas au haut de leur liste. Il y a bien d'autres choses. La situation de l'agriculture au Canada est tellement différente. Habituellement, nous cherchons à établir un équilibre entre nos secteurs d'exportation et nos secteurs qui sont vulnérables aux importations. Cet accord nous enthousiasme parce qu'il nous donne la chance de sortir des sentiers battus et d'offrir aux exportateurs agricoles l'occasion de faire des gains vraiment importants, sans peut-être mettre autant l'accent sur l'importation.

Le président: Formidable. Merci.

Aviez-vous un dernier commentaire à faire, monsieur McLaren?

M. Roy McLaren: Un commentaire sur le sujet, ou un dernier mot pour conclure?

Le président: Eh bien, à ce stade-ci, ce serait les deux, et je m'en réjouis.

M. Roy McLaren: Non, je pense que Mme Sullivan a très bien répondu à de nombreuses questions. À mon avis, cet accord est la meilleure chose qui soit arrivée depuis le baseball nocturne, et je suis tout simplement très heureux des progrès que nous avons réalisés au cours des derniers mois pour arriver à le conclure.

Je devrais peut-être ajouter que j'ai été un peu décontenancé par les pseudo-statistiques présentées par l'un des membres. Je suppose...

M. Peter Julian: J'invoque le Règlement, monsieur le président. Elles proviennent de Statistique Canada, monsieur McLaren.

M. Roy McLaren: Oui, et elles ont trait au commerce des marchandises.

M. Peter Julian: Exportations, importations, balances commerciales.

M. Roy McLaren: Il ne sera pas question du commerce des services. Ces statistiques témoignent, en fait — si vous prenez les données les plus récentes —, du ralentissement économique qui a assailli le monde.

Quoi qu'il en soit, comme le disait Disraeli, il y a les statistiques, les statistiques et les gros mensonges, mais voilà.

Merci beaucoup, monsieur le président, de nous avoir donné l'occasion de vous parler des avantages de cet accord avec l'Europe qui va plus loin que celui de l'OMC. Merci.

Le président: Merci, monsieur McLaren et madame Langrish. Nous sommes très heureux de vous avoir reçus. Madame Sullivan et monsieur Phillips, merci de vous être joints à nous ici, à Ottawa. J'ai beaucoup apprécié vos déclarations préliminaires. J'aimerais vous recevoir tous de nouveau. Si tout se déroule comme prévu, cela pourrait fort bien arriver. Merci encore.

Monsieur Laforest.

[Français]

M. Jean-Yves Laforest: J'ai une question d'éclaircissement, monsieur le président.

Mardi prochain, nous recevons des fonctionnaires du ministère du Commerce international sur le sujet. Le greffier a-t-il reçu des propositions de témoins pour la réunion de jeudi prochain? Vous en avez.

On n'a pas fini de préparer la liste des témoins. Si vous en avez...

[Traduction]

Le président: Nous avons eu un petit problème de logistique, parce que je n'ai pas reçu le reste des propositions que j'espérais

avoir pour mardi. Je crois comprendre maintenant que nous avons reçu un bon échantillon de témoins. Alors je pensais — et nous n'avons pas vraiment fini de dresser la liste — que lundi... Par ailleurs, les négociateurs viennent tout juste de revenir au pays et rencontrent les provinces la semaine prochaine. Je m'attends à ce qu'ils soient de retour à Ottawa la semaine prochaine, mais le négociateur principal sera en Colombie-Britannique avec des représentants provinciaux.

Je pense que nous allons essayer d'avoir avec nous mardi les négociateurs qui sont à Ottawa, et le négociateur principal pourrait participer à la séance par téléconférence depuis Vancouver, curieusement, pendant la première heure. Par coïncidence, nous avons reçu une demande de la part de la délégation de l'Union européenne. Alors je pensais que nous pourrions peut-être les recevoir pour compléter l'horaire de mardi et équilibrer les choses. Nous aurons en quelque sorte le point de vue du gouvernement et le point de vue des négociateurs. Ensuite, nous allons probablement passer une autre journée à entendre des témoins selon la formule habituelle. Le greffier me dit que l'équilibre est assez bon.

Monsieur Julian.

• (1655)

M. Peter Julian: Alors, monsieur le président, l'intention est de tenir des audiences jeudi prochain? D'accord. Nous allons avoir quelques noms; nous pouvons...

Le président: Veuillez les donner au greffier. Je pense que la liste de témoins que nous avons est plutôt bien, mais nous sommes toujours prêts à en accueillir d'autres. J'ai l'impression que nous allons y consacrer encore un bout de temps, et tout le monde va avoir l'occasion de parler, comme c'est toujours le cas lors de nos réunions.

Alors, voilà.

Merci. Je vous souhaite une bonne fin de semaine, et à la semaine prochaine.

La séance est levée.

POSTE  MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

Poste-lettre

Lettermail

**1782711
Ottawa**

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à :*
Les Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

If undelivered, return COVER ONLY to:
Publishing and Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

On peut obtenir des copies supplémentaires en écrivant à : Les
Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5
Téléphone : 613-941-5995 ou 1-800-635-7943
Télécopieur : 613-954-5779 ou 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à
l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

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

SPEAKER'S PERMISSION

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.

Additional copies may be obtained from: Publishing and
Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5
Telephone: 613-941-5995 or 1-800-635-7943
Fax: 613-954-5779 or 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the
following address: <http://www.parl.gc.ca>