



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

## **Comité permanent du commerce international**

---

CIIT • NUMÉRO 044 • 1<sup>re</sup> SESSION • 41<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

**TÉMOIGNAGES**

**Le mardi 19 juin 2012**

**Président**

**L'honorable Rob Merrifield**



## Comité permanent du commerce international

Le mardi 19 juin 2012

•(1100)

[Traduction]

**Le président (L'hon. Rob Merrifield (Yellowhead, PCC)):** La séance est ouverte.

Nous tenons à remercier nos témoins d'être présents. Nous poursuivons aujourd'hui l'étude d'un accord économique et commercial global avec l'Union européenne.

Nous entendrons aujourd'hui notre négociateur commercial en chef, M. Steve Verheul, et Mme Ana Renart, négociatrice commerciale en chef adjointe.

Nous vous remercions d'être ici. Nous nous entretiendrons pendant une heure avec vous, après quoi nous passerons à la deuxième série de témoignages sur l'accord de partenariat avec le Japon.

Sans plus tarder, nous vous cédon la parole. Il y aura ensuite les questions et réponses.

Vous avez la parole, Steve.

**M. Steve Verheul (négociateur commercial en chef, Canada-Union européenne, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Bonjour et merci de me donner la chance de vous parler aujourd'hui de l'état des négociations sur l'accord économique et commercial global, ou l'AECG, avec l'Union européenne.

Ma présentation a pour but de vous donner un bref aperçu de l'état des négociations, de mettre en relief certaines des questions importantes qu'il faudra régler au cours des prochaines semaines et des prochains mois et de vous donner une idée des étapes à venir dans le cadre de négociations.

Permettez-moi de commencer par l'état des négociations, qui sont, en fait, les négociations commerciales internationales les plus complexes et les plus globales jamais entreprises par le Canada ainsi que par l'UE. Bien que les négociations aient été amorcées il y a plus de trois ans, nous ne nous sommes jamais essouffés ou trouvés dans une impasse, et nous avons maintenu une atmosphère positive et constructive.

Depuis la conclusion de notre dernière série de négociations officielles l'automne dernier, les négociations en sont maintenant à une étape plus intensive et plus ciblée, alors que nous abordons des questions de plus en plus complexes. Nous rencontrons maintenant nos homologues de l'UE au moins une fois par mois et organisons régulièrement des vidéoconférences et des téléconférences entre chaque rencontre.

Pour ce qui est du projet de texte de l'accord, la plupart des chapitres sont soit terminés soit en attente alors qu'il ne reste plus que les plus importants points de divergence entre nos positions. Nous avons échangé des offres sur les marchandises, les marchés

publics, les services et l'investissement, lesquelles ont fait l'objet de négociations approfondies.

À l'heure actuelle, nous concentrons nos efforts sur trois domaines, dans lesquels nous accusons un certain retard par rapport aux autres questions: les règles d'origine, où nous cherchons essentiellement à établir les règles qui permettront de déterminer si un produit est d'origine canadienne ou européenne et, par conséquent, s'il peut bénéficier d'un traitement préférentiel; les réserves relatives aux services et à l'investissement, où nous travaillons à déterminer quels domaines et quels secteurs seront exemptés de certaines des obligations de l'Accord sur les services et l'investissement; et, enfin, les règles de protection des investissements, au sujet desquelles nous avons démarré les négociations en retard, car l'UE vient tout juste d'acquiescer les compétences nécessaires de la part des États membres pour négocier ces dispositions.

Étant donné qu'il s'agit de trois domaines très détaillés et très complexes, il va de soi que le règlement des questions relatives à ces domaines nécessitera beaucoup de temps.

En ce qui concerne les règles d'origine, le Canada et l'Union européenne ont adopté des positions bien différentes. Nous privilégions l'établissement de règles d'origine assez libérales, car la production d'un grand nombre de nos produits dépend fortement d'intrants d'autres pays, particulièrement des États-Unis. Par contre, l'UE, qui englobe 27 pays, a établi des règles d'origine plus restrictives, étant donné qu'une partie importante de ses échanges commerciaux ont lieu à l'intérieur de son marché. Malgré ces divergences, nous avons réalisé des progrès satisfaisants à cet égard, notamment dans les secteurs des produits agricoles, de la pêche et des produits industriels. Les deux parties font des compromis pour réduire les écarts, mais ce processus exige que nous négociions un produit à la fois, ce qui demande beaucoup de temps.

Pour ce qui est des réservations relatives aux services et à l'investissement, nous avons convaincu l'UE au cours des premiers stades des négociations, d'adopter une approche consistant à prendre des engagements selon une liste négative, ce qui signifie essentiellement que tous les domaines sont couverts par les règles de l'Accord, sauf s'ils sont visés par une exception particulière. Nous avons également réalisé des progrès importants à cet égard. Cependant, puisqu'il s'agit de la toute première fois que l'UE utilise une approche fondée sur des listes négatives, il a fallu tenir de longues discussions approfondies avec les États membres pour parvenir à un consensus sur leurs positions.

Au chapitre des règles de protection des investissements, comme je l'ai mentionné précédemment, l'UE n'a reçu son mandat sur la négociation de ces questions qu'il y a quelques mois. Il va donc falloir faire du rattrapage dans ce domaine.

Voilà donc où nous en sommes. En ce moment, les deux parties maintiennent des objectifs généraux en ce qui concerne les négociations et elles se sont toutes deux montrées créatives dans la recherche de solutions. Malgré les difficultés financières qu'elle éprouve actuellement, l'UE n'a pas fléchi dans ses efforts pour achever ces négociations. Tout de même, des défis importants nous attendent. Au cours des prochaines étapes, les négociations les plus complexes porteront sur les marchandises, les marchés publics, la propriété intellectuelle ainsi que sur les restrictions liées aux services et à l'investissement.

Pour ce qui est des marchandises, le secteur de l'agriculture sera le plus difficile, ce qui n'est pas surprenant étant donné les sensibilités des deux parties dans ce secteur. Le secteur de la pêche sera également difficile, car nous avons des intérêts considérables sur le marché de l'UE, tandis que celle-ci a des intérêts défensifs. Enfin, il reste encore du travail à faire dans le secteur de l'automobile, tant sur le plan de l'accès à notre marché que sur celui de notre accès au marché de l'UE.

La propriété intellectuelle constituera aussi un autre domaine complexe. Bien que les écarts aient été réduits en ce qui concerne le droit d'auteur, grâce au projet de loi sur le droit d'auteur à la Chambre, nos progrès ont été limités quant aux demandes de l'UE sur les indications géographiques pour les produits agricoles, et nous n'avons réalisé aucun progrès relativement à la question des brevets de produits pharmaceutiques.

Nous avons présenté une offre ambitieuse dans le domaine des marchés publics, mais il s'agit là de la première priorité offensive de l'UE, et nous nous attendons à ce qu'elle en demande plus.

• (1105)

Enfin, pour ce qui est des services et de l'investissement, chaque partie en demande plus de l'autre, qu'il s'agisse de nos intérêts dans les domaines des services professionnels, des services environnementaux, de la R-D ou de la mobilité des travailleurs ou des intérêts de l'UE dans les domaines des services financiers, des restrictions liées aux investissements dans le secteur de l'énergie et bien d'autres. Les deux parties devront faire des compromis à cet égard.

Bien que la liste des choses à faire semble longue, nous sommes en réalité bien avancés dans la négociation de ces questions et nous réduisons de plus en plus le nombre de points importants qu'il faudra régler pour conclure les négociations.

Les provinces et les territoires demeurent étroitement engagés dans ces négociations. Nous rencontrons des représentants provinciaux et territoriaux au moins quelques jours tous les mois pour examiner les questions en suspens et discuter de stratégies en vue de régler les divergences qui subsistent. Les représentants continuent d'assister aux séances de négociations portant sur les domaines qui relèvent de leur compétence. Leur participation est toujours hautement constructive, ce qui nous permet d'adopter une approche unifiée, cohérente et ambitieuse sur toutes les questions.

J'aimerais conclure ma présentation en vous parlant des étapes à venir. Notre dernière réunion avec l'UE a eu lieu à Ottawa, il y a deux semaines, et notre prochaine réunion devrait commencer le 16 juillet, à Bruxelles. Nous prévoyons organiser une rencontre de trois jours avec les représentants des provinces et des territoires durant la semaine précédant la tenue de notre prochaine rencontre avec l'UE afin de mettre la dernière main aux approches que nous adopterons sur divers points. Après la rencontre du 16 juillet, nous prévoyons tenir des réunions en septembre et en octobre, au cours desquelles nous devons déterminer où nous en sommes par rapport à

la ligne d'arrivée. Les deux parties visent toujours à conclure les négociations en 2012.

Merci de votre attention. Je serais heureux de répondre à toutes vos questions.

**Le président:** Nous vous remercions beaucoup.

Avant de passer aux questions, j'aimerais vous demander une toute petite précision. Si cette entente est conclue, s'agira-t-il de l'entente de libre-échange la plus globale jamais conclue entre deux pays?

**M. Steve Verheul:** À ce que nous sachions, ce sera l'entente la plus détaillée parmi toutes celles que nous avons conclues et, en fait, négociées.

**Le président:** C'est bien ce que j'avais compris. On m'avait posé la question hier soir, et je me proposais de vous la poser ce matin.

Nous passons immédiatement aux questions et aux réponses.

Monsieur Davies, vous avez la parole.

**M. Don Davies (Vancouver Kingsway, NDP):** Merci.

Et merci beaucoup aux deux témoins d'être venus.

Monsieur Verheul, négociez-vous en ce moment une disposition investisseur-État?

**M. Steve Verheul:** Effectivement. Nous avons tardé à en parler parce que ce n'est que tout récemment que l'UE a eu le mandat de négocier cette clause pour les États membres. Nous en étudions actuellement le libellé.

**M. Don Davies:** La position du Canada ressemblerait-elle au modèle du chapitre 11 de l'ALENA?

**M. Steve Verheul:** À certains égards, oui, mais beaucoup d'eau a passé sous les ponts depuis l'ALENA. Nous avons appris certaines choses et, de son côté, l'UE n'a pas les mêmes antécédents que nous. Il y aura donc quelques ressemblances avec le chapitre 11, mais aussi des différences importantes.

• (1110)

**M. Don Davies:** Sans vouloir faire de caricature, on a dit que le chapitre 11 autorisait les sociétés à poursuivre les gouvernements pour dommages si elles s'estimaient lésées par rapport aux profits qu'elles pouvaient faire.

Serait-il juste de définir ainsi la disposition qui est en jeu?

**M. Steve Verheul:** Ce que nous cherchons à obtenir aux termes de l'AECG — et les discussions à ce sujet sont restées assez ouvertes jusqu'à maintenant —, c'est que les gouvernements conservent une large marge de manoeuvre quand il s'agit d'imposer des règlements. Nous ne voulons pas négocier de disposition qui mette un frein à ce droit.

Il y aura certainement un équilibre entre la capacité d'agir des gouvernements et les recours que les investisseurs pourraient avoir s'ils se sentent lésés.

**M. Don Davies:** Pour prendre un exemple récent, la province de Terre-Neuve et Labrador a fait l'expérience du chapitre 11, lorsque la société AbitibiBowater a fermé son usine de pâtes et papier de Grand Falls-Windsor. Par mesure de représailles, la province a repris les droits de la société sur l'eau et le bois, la société rétorquant à son tour en poursuivant la province en vertu de l'ALENA. Le gouvernement fédéral est finalement intervenu en versant 130 millions de dollars à la société.

Est-ce à ce genre d'expérience à laquelle il faut s'attendre si l'entente comporte ce type de disposition?

**M. Steve Verheul:** Je ne vais pas parler des détails de cette affaire. Il est difficile d'évaluer ce qui se passerait en se basant sur une affaire comme celle-là. Mais vous constaterez que notre approche investisseur-État prévoira un certain nombre de protections qui seront légèrement différentes de celles qui avaient été négociées par le passé.

**M. Don Davies:** Serait-il donc juste de dire que, espérons-le, le Canada a tiré les leçons de la mise en oeuvre de certaines de ces dispositions et qu'il pourrait protéger davantage la capacité du gouvernement de prendre des décisions dans l'intérêt du public? Est-ce un élément dont vous tenez compte au moment des négociations?

**M. Steve Verheul:** Effectivement, je pense que nous essayons de négocier de meilleurs résultats par rapport à des éléments tels que le mécanisme de règlement des différends entre les investisseurs et les États. Cela dit, il n'y a rien là d'unique au Canada, aux États-Unis et au Mexique aux termes de l'ALENA. Ces dispositions se retrouvent dans la plupart des ententes de libre-échange, des traités bilatéraux d'investissement ou des accords de protection des investissements étrangers. Ces types de dispositions relatives aux investisseurs et aux États se retrouvent dans la plupart, voire toutes, les...

**M. Don Davies:** Puis-je vous demander pour quelle raison elles sont nécessaires? D'après ce que je comprends — et je le redis, je caricature peut-être ces dispositions relatives aux investisseurs et aux États —, elles sont nécessaires dans les pays dont les tribunaux ne respectent pas la règle du droit et où il y a de la corruption, etc.

Mais en l'occurrence, nous traitons avec l'UE. Pourquoi donc accorderions-nous aux multinationales une préférence en droit par rapport aux investisseurs nationaux? Quel est le bien-fondé de cette approche?

**M. Steve Verheul:** Eh bien, la raison en est, je crois, que cela est devenu une clause type de toutes ces ententes, qui garantit des recours aux investisseurs...

**M. Don Davies:** Ne peuvent-ils pas s'adresser aux tribunaux nationaux?

**M. Steve Verheul:** Certes, les tribunaux nationaux restent une option, mais cette disposition est mieux adaptée à la situation des investisseurs lorsque ceux-ci estiment que leurs intérêts sont menacés pour des raisons particulières liées à la négociation de l'entente.

**M. Don Davies:** Puis-je vous poser une question à propos de l'eau? Le Canada cherche-t-il une exemption particulière en ce qui concerne l'eau?

**M. Steve Verheul:** Eh bien, la question de l'eau intervient à différents égards. Avec les Européens, nous parlons d'un libellé particulier.

Il y aurait certainement une exemption par rapport au fait qu'il n'y a aucun droit relativement à l'eau à l'état naturel. Il est clair que nous ne permettrons pas la privatisation de l'eau. Nous ne restreindrons pas le droit d'élaborer des règlements lorsqu'il s'agit de l'eau ou d'autres domaines de ce genre — il n'y aura aucune répercussion sur les normes en vigueur concernant l'eau.

On reconnaît donc, du côté de l'Union européenne comme du côté du Canada, que l'eau est un dossier délicat. C'est une ressource sensible que nous voulons gérer avec soin.

**M. Don Davies:** Avez-vous reçu du gouvernement des instructions particulières sur la protection des brevets au profit des sociétés pharmaceutiques? J'aimerais connaître la position du Canada dans ces négociations. Avez-vous reçu ordre de rallonger la protection des

brevets ou la durée de conservation des données ou d'autres éléments à ce sujet?

**M. Steve Verheul:** Non, je n'ai pas reçu pour l'instant d'instructions à ce sujet. L'Union européenne a exprimé des exigences très claires par rapport à ce qu'elle veut concernant les brevets des produits pharmaceutiques. Nous n'y avons pas répondu, mais nous lui avons clairement indiqué que ce sont des questions très controversées au Canada même.

**M. Don Davies:** Enfin, pour les municipalités, si elles privatisent un service public, y a-t-il quelque chose dans cet accord qui limiterait leur capacité de reprendre ces services privatisés et de les rendre à nouveau publics sans être actionnées ou risquer de l'être par une entreprise européenne?

• (1115)

**M. Steve Verheul:** Eh bien, je crois que si une municipalité essaie de ramener tout genre d'activité extérieure dans le domaine public et sous son contrôle, si elle porte atteinte aux droits ou exproprie la propriété de quelqu'un qui s'y trouve déjà, qu'il s'agisse d'une entreprise de l'Union européenne ou de toute autre personne, elle aurait à fournir un type de...

**M. Don Davies:** Mais qu'arrive-t-il si un sous-traitant...? La ville d'Hamilton a privatisé l'eau il y a un certain temps — elle l'a fait pendant 10 ans, je crois —, et elle a déterminé que le prix était, en fait, plus élevé et qu'elle n'était pas satisfaite de la qualité. Alors, à la fin d'un contrat, s'ils décident de le remettre dans le domaine public, y a-t-il quelque chose dans l'AECG qui limiterait la capacité de la municipalité de le faire sans être actionnée?

**M. Steve Verheul:** Non. Si le gouvernement en question entend le reprendre — c'est-à-dire le déprivatiser et le ramener dans le domaine public — lorsqu'il n'y a pas de question de contrat ou de risques de pertes, c'est de bonne guerre.

**M. Don Davies:** Merci, monsieur.

**Le président:** Merci beaucoup.

C'est maintenant au tour de M. Keddy.

La parole est à vous pour sept minutes.

**M. Gerald Keddy (South Shore—St. Margaret's, PCC):** Je pense toujours à un exemple à Terre-Neuve. Je suis encore un peu perplexe.

Pour reprendre l'idée d'une disposition investisseurs-État pour la protection des investissements, peut-être que nous pouvons en parler un peu plus, car c'est une préoccupation, et c'est certainement une question que soulève régulièrement l'opposition. Pour moi, le concept voulant que le gouvernement ne devrait pas avoir tous les pouvoirs et ne devrait simplement pas avoir le droit d'exproprier des propriétés privées comme bon lui semble... Bien que ce droit existe, l'autre partie de ce droit n'est que le dédommagement.

Alors l'idée d'avoir un accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers, ou le chapitre 11 de l'ALENA, ou une protection des investissements dans tout accord de libre-échange ou de partenariat économique, est de protéger — et je l'affirme — à la fois la capacité du gouvernement de privatiser, parce qu'il peut le faire, mais aussi le droit de l'investisseur d'obtenir un juste dédommagement. Est-ce une simplification excessive ou est-ce que c'est ce dont nous sommes en train de parler?

**M. Steve Verheul:** C'est un peu simplifié, mais en général, c'est le type de notion qui est en jeu.

Je crois que le Canada fait déjà des investissements appréciables dans l'Union européenne, dans divers États membres, et l'Union européenne investit aussi déjà beaucoup au Canada. Dans le cadre de cet accord, nous cherchons à favoriser encore plus d'investissements bilatéraux. Cela fait partie de possibilités que nous voyons découler de cet accord.

Si vous décidez de favoriser et de développer les investissements dans ce type d'environnement, vous voulez rassurer les investisseurs qu'il s'agira d'un environnement sécuritaire dans lequel ils pourront investir en confiance. Les dispositions investisseur-État comme celles-là contribuent à leur donner confiance dans le fait qu'ils ont des options si les choses tournent mal.

**M. Gerald Keddy:** Oui.

Je veux aussi parler de l'aspect municipal. Le troisième ordre de gouvernement dans ce cas est représenté à la table des négociations par les provinces, mais nous avons essayé, le ministre Fast et moi-même, d'informer continuellement les municipalités de ce qui se passe.

Encore une fois, je pense que le même principe s'appliquerait. Je crois comprendre qu'il n'y a rien dans cet accord qui empêche les municipalités, si elles le souhaitent, de faire un service public d'un service privatisé, si elles sont disposées à verser un juste dédommagement. Et si l'on va plus loin, je crois, pour examiner le droit des municipalités d'adopter des lois au nom de l'environnement, au nom des services sociaux, au nom de... et les provinces aussi s'agissant de la prestation de soins de santé et de toutes ces choses qui ne sont pas visées par les conditions de l'AECG, tel que je le comprends.

**M. Steve Verheul:** Dans l'ensemble, je crois que, malgré l'attention que cela a eu du public, nous nous attendons à ce que son incidence réelle sur les municipalités soit tout à fait limitée. Ils ont déjà des obligations au titre d'autres accords, dont l'Accord sur le commerce intérieur, qui vont au-delà de ce dont nous parlons dans le cadre des négociations de l'AECG.

Nous ne nous attendons pas à ce que l'incidence soit aussi marquée.

• (1120)

**M. Gerald Keddy:** Très bien.

Une question, par contre, qui, selon moi, est très importante est qu'au début des négociations de cet accord, il a été dit que nous pourrions peut-être contourner certaines des règles d'origine, qui peuvent être très restrictives, simplement en disant que s'il s'agissait de jambon de Parme, c'était un jambon de Parme « à la canadienne » ou quelque chose du genre.

Les Européens semblent être relativement inflexibles dans leurs demandes. On a livré nombre de ces batailles. Il n'y a plus de discussions concernant le champagne. La question a été portée devant les tribunaux; même chose pour le whisky.

Mais apparemment qu'elles n'ont pas toutes été livrées. Nous sommes-nous rapprochés d'un type d'accord?

Pas que mes deux seuls exemples ait été liés à l'alcool, messieurs-dames, mais...

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Steve Verheul:** Lorsqu'il est question d'indications géographiques comme celles que vous avez mentionnées, le champagne et les autres, nous avons réalisé des progrès appréciables à ce sujet. Nous n'avons toujours pas abordé les questions les plus épineuses, mais nous avons clairement fait un pas dans la direction de l'UE.

Nous avons clairement indiqué, par contre, que si nous commençons à parler de noms communs, de noms génériques dans la marché canadien, c'est une toute autre question. Si nous parlons de conflits avec les marques de commerce dans le marché canadien, c'est un autre genre de question. Si nous importons une grande quantité du même produits, ce qui aurait alors une incidence sur ce commerce, c'est une autre histoire. S'il y a une grande production canadienne, c'est une autre histoire. Tous ces facteurs sont pris en compte.

Dans ce secteur, l'UE est surtout intéressée par certaines variétés de fromages, certaines viandes transformées, mais elles s'intéressent aussi à des produits beaucoup moins controversés, comme l'huile d'olive. Bon nombre de leurs listes contiennent de l'huile d'olive qui, comme vous le savez, n'est pas généralement produite au Canada.

**M. Gerald Keddy:** Oui, exactement.

Au début, ça avait bien l'air que nous serions capables de signer un très bon accord sur le poisson. On me dit que l'UE est maintenant en train d'étudier des modifications apportées à la réglementation au sein de l'UE même. Nous reprenons la vieille question des barrières non tarifaires, et je crois que c'est une préoccupation pour tout le monde.

Y a-t-il moyen d'en prévenir une partie à la fin de cet accord?

**M. Steve Verheul:** Eh bien, oui, il y en aura certainement. Nous faisons ce que nous pouvons en ce moment pour empêcher que les types d'actions dont vous parlez se concrétisent. Cette idée a été relativement bien accueillie à l'UE. De toute évidence, une fois que nous aurons dégagé un accord final, ils n'auront pas la latitude voulue pour prendre des mesures de cet acabit. En ce qui concerne le poisson et les fruits de mer, l'UE nous a offert un accès entièrement hors taxe et hors quota à leur marché, qui serait gelé. Il n'y a vraiment aucune façon d'en déroger. C'est quelque chose qu'ils n'ont pas offert à tant de partenaires commerciaux que cela, car c'est une question délicate au sein de l'UE.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Keddy. C'est tout le temps que vous aviez.

La parole est maintenant à M. Easter.

**L'hon. Wayne Easter (Malpeque, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Merci à vous deux de témoigner devant le comité dans le cadre d'une séance publique.

Steve, comme vous l'avez fait à titre d'ancien représentant auprès du GATT, nous savons que vous faites tout ce que vous pouvez pour le pays compte tenu du mandat que vous donne le gouvernement. Je veux d'abord dire que tous ceux d'entre nous qui étaient à Bruxelles ont vraiment apprécié d'avoir l'occasion de vous rencontrer ainsi que le négociateur européen.

Je ne crois pas que vous ayez eu de séances depuis que le premier ministre a prononcé son allocution devant les représentants de l'Europe. Nous nous demandons si cela aura une incidence sur les discussions puisque les Européens savent assurément que depuis l'arrivée au pouvoir du premier ministre actuel, la dette accumulée du pays a augmenté de 140 milliards de dollars. Ils font leurs recherches.

Pensez-vous que notre capacité de mener à bien l'AECG sera influencée par ce type d'attaque contre l'Europe et le fait que nous ne soyons pas là pour les appuyer? Il me semble que la semaine dernière, nous avons vu que le ministre du Commerce avait été, à toutes fins utiles, remplacé par le chef de cabinet du premier ministre pour essayer d'obtenir une concession au partenariat transpacifique, et la priorité du premier ministre semble maintenant axée sur ce partenariat. Alors nous nous demandons si l'AECG est toujours la vraie priorité du gouvernement et si l'allocation européenne du premier ministre aura une incidence quelconque.

• (1125)

**M. Steve Verheul:** On ne m'a certainement pas dit que la conclusion de ces négociations n'était plus une priorité gouvernementale de premier ordre. Je crois qu'ils accordent énormément d'importance à la conclusion d'un accord avec un partenaire commercial aussi important que l'Union européenne. Nous n'avons certainement pas reçu de message à cet effet.

Dans une optique plus vaste, je suis en contact très régulier avec mon homologue de l'Union européenne. Ils n'ont soulevé aucune préoccupation concernant des déclarations faites à l'extérieur des négociations. À vrai dire, nous sommes pleinement occupés à tenter de conclure ces négociations, et nous nous attachons strictement aux négociations en tant que telles.

**L'hon. Wayne Easter:** Par contre, les facteurs externes ont une incidence, en particulier lorsque c'est le premier ministre du pays qui parle. Je crois que nous devons en prendre conscience.

Côté produits pharmaceutiques, comme vous le savez, nous avons l'industrie des médicaments génériques qui affirme que les coûts des soins de santé augmenteront de 2,8 milliards de dollars. Quant à elle, l'industrie des produits pharmaceutiques dit que les coûts ne sont pas justes, qu'il y aura, au fond, un équilibre, et qu'elle fera beaucoup d'investissements au Canada et mettra au point de nouveaux produits. Le gouvernement canadien a-t-il lui-même procédé à une analyse indépendante pour déterminer quels sont les chiffres réels? L'industrie pharmaceutique fait valoir son point de vue en s'appuyant sur de la recherche et l'industrie des médicaments génériques en fait autant, mais le gouvernement a-t-il lui-même procédé à des analyses indépendantes pour voir ce que vos chiffres pourraient être?

**M. Steve Verheul:** Je suis bien conscient du fait que les ministères qui seraient le plus concernés par cela — les ministères de l'Industrie et de la Santé — ont examiné ces questions s'agissant de leur incidence potentielle ou des répercussions que pourrait avoir la non-prise de mesures à cet égard. Ils ne m'ont pas communiqué ces études, et je ne suis pas certain de la mesure dans laquelle elles sont détaillées. Manifestement, avec le type de demandes que font les Européens, nous les évaluons toujours, que nous ayons l'intention ou non d'y donner suite.

**L'hon. Wayne Easter:** Je suppose que le revers de cette médaille est que vous avez l'industrie des produits pharmaceutiques européenne avec ses règles et ses brevets limitatifs, et cetera. D'un côté, il y a l'Europe et, de l'autre, les États-Unis, et nous nous retrouvons au milieu avec une série de règles différentes. Compte tenu de cette complication, je crois que l'on craint que le fait d'accorder certaines concessions aux Européens fasse fuir les entreprises qui investissent au Canada vers les États-Unis s'agissant de la recherche dans le secteur des produits pharmaceutiques. Pouvez-vous nous en dire quelque chose ou savez-vous si des analyses ont été réalisées à cet égard?

Je crois que ces points sont très préoccupants: premièrement, le coût pour notre système de soins de santé, et deuxièmement, la

possibilité de perdre des investissements en faveur des États-Unis si nous ne tenons pas compte des trois questions — en ce qui concerne l'industrie des produits pharmaceutiques.

**M. Steve Verheul:** Eh bien, je crois que l'on examine ces questions. Je crois qu'on les étudie davantage dans une optique nationale que commerciale à ce stade en raison de certains des facteurs dont vous parlez.

Manifestement, la politique gouvernementale dans ce secteur sera... Nous avons eu beaucoup d'échos de l'UE et des États-Unis à ce sujet, mais je crois que tous ces facteurs sont pris en compte, dont l'incidence potentielle sur les coûts des soins de santé et sur les gouvernements provinciaux, qui ont aussi soulevé la question auprès de nous.

Il y a donc un débat national animé en ce moment, mais je ne dirais pas qu'il se soit fait sentir dans les négociations commerciales à ce stade.

**L'hon. Wayne Easter:** Je me dois absolument de parler de la gestion de l'offre. Pouvez-vous nous dire où en sont rendues les discussions dans ce secteur? Je sais que l'Europe et le Canada des produits sensibles, et je crois que cela profite aux deux parties dans le cadre des discussions, mais songe-t-on à accroître l'accès aux fromages européens dans le cadre de ces concessions?

Ou êtes-vous au courant de mesures envisagées pour baisser les tarifs? Il existe une différence énorme entre les deux, mais quels types de concessions envisage-t-on, s'il y a lieu?

• (1130)

**M. Steve Verheul:** Eh bien, ces discussions ne sont toujours pas très avancées à l'heure actuelle. L'UE a clairement manifesté un intérêt pour notre marché laitier, et c'est un intérêt de longue date. Nous avons manifesté beaucoup d'intérêt, entre autres, à l'égard de leur marché du boeuf et de leur marché du porc en particulier. Nous n'avons pas échangé de demandes précises ou fait d'offres officielles dans ces secteurs.

Cela dit, je crois que de notre point de vue, nous devons mettre cela en balance avec l'accord global. Nous répondons à la question sur laquelle l'UE insiste le plus, à savoir les marchés publics. Nous approfondissons aussi considérablement les questions de propriété intellectuelle qui les préoccupent, et nous nous attendons de trouver un équilibre par le truchement d'un accès accru au marché pour nous en ce qui concerne ces types de produits, dont le boeuf et le porc.

**L'hon. Wayne Easter:** Merci, Steve.

**Le président:** Merci.

Monsieur Hiebert, vous avez sept minutes.

**M. Russ Hiebert (Surrey-Sud—White Rock—Cloverdale, PCC):** Merci.

Mes deux premières questions portent sur le contexte des négociations. Je sais que vous avez mentionné que l'automne dernier, la crise de l'endettement de l'UE influait dans une certaine mesure sur les négociations. Puisque cette crise a pris de l'ampleur au cours des six ou sept derniers mois, je me demande quelle incidence cela aurait sur les négociations avec vos homologues.

**M. Steve Verheul:** Eh bien, à ce stade, je dirais que cela a très peu d'incidence. Je crois que d'un point de vue plus large, l'Union européenne voit la conclusion de pareils accords de libre-échange comme une occasion de fournir une source de croissance à l'extérieur de ses frontières, qu'elle trouve de plus en plus en plus limitées au plan des perspectives de croissance.

La crise de l'endettement en elle-même n'a pas été soulevée au cours des négociations. Je mentionnerais peut-être une petite exception, s'agissant des services financiers. L'UE a, au départ, présenté des demandes très énergiques à cet égard. Elle les a modérées sensiblement, car je ne crois pas que l'une ou l'autre des parties soit intéressée à éliminer une grande partie de sa réglementation entourant le système bancaire et d'autres institutions financières.

**M. Russ Hiebert:** Par ailleurs, depuis notre dernière rencontre, il y a eu des élections en France dans le cadre desquelles le président Hollande et le Parti socialiste ont été portés au pouvoir. Cela a-t-il influé sur les négociations?

**M. Steve Verheul:** Pas encore. Assurément, lorsqu'il est question de dossiers sensibles comme l'agriculture, la France a toujours été l'un des États membres les plus réticents avec lesquels nous avons dû négocier, mais je crois que nous n'avons pas vraiment vu d'incidence sur le nouveau gouvernement à l'échelon des politiques au cours des négociations — du moins à ce stade.

**M. Russ Hiebert:** Dans votre déclaration, vous avez effleuré la question de la mobilité de la main-d'oeuvre. Je sais que vous avez dit que le travail suit son cours pour ce qui est de l'accès aux fournisseurs de services aux employés et aux gens chargés de gérer les investissements. Avez-vous pu réaliser des progrès dans ce domaine ou dans celui de la reconnaissance mutuelle des titres de compétence, notamment pour les architectes et les ingénieurs?

**M. Steve Verheul:** Eh bien, en ce qui concerne le dernier point, à savoir la reconnaissance mutuelle des titres de compétence, nous avons essentiellement clos le chapitre. Nous avons terminé le travail et nous sommes arrivés à une entente. Il y a quelques questions en suspens, mais elles concernent d'autres chapitres et n'ont aucune incidence sur cet aspect précis.

Quant à l'autre question, c'est-à-dire l'autorisation de séjour temporaire pour les gens d'affaires, les fournisseurs de services contractuels, les professionnels indépendants et tout le reste, nous avons fait des progrès constants. C'est une question délicate au sein de l'Union européenne parce que certains craignent qu'une telle disposition puisse mener à l'immigration ou encore, ils s'inquiètent des précédents pour d'autres pays, comme dans le cadre des négociations avec l'Inde. Mais en règle générale, je pense qu'ils reconnaissent que le Canada se trouve dans une situation différente. Les deux parties veulent beaucoup accroître la mobilité de la main-d'oeuvre dans les deux sens. Par ailleurs, nous avons besoin de spécialistes dans certaines régions du Canada. Alors, je crois que nous nous dirigeons vers des résultats positifs dans ce domaine également.

**M. Russ Hiebert:** Ma dernière question porte sur une observation faite par Son Excellence Matthias Brinkmann, l'ambassadeur de l'Union européenne, en novembre dernier à l'ambassade française. C'était, comme vous vous souvenez peut-être, à l'occasion du colloque organisé par l'ambassade.

M. Brinkmann a laissé entendre que des pressions pourraient être exercées en vue d'élaborer une seule norme pour le secteur manufacturier en Amérique du Nord dans le cadre de ces négociations. A-t-on soulevé ce point?

•(1135)

**M. Steve Verheul:** Non, je ne pense pas qu'on ait soulevé une question aussi générale que celle-là.

Nous nous sommes penchés sur quelques dispositions et chapitres liés aux normes réglementaires. C'est la première fois qu'un accord de libre-échange contient un chapitre sur la coopération en matière de réglementation. Le but, c'est d'essayer d'être au même diapason pour ce qui est de l'élaboration des normes — c'est un des éléments. Nous proposons également un chapitre qui permettra aux deux parties d'évaluer leurs normes par l'entremise de leurs organismes respectifs. Autrement dit, une entreprise qui envisage d'exporter ses produits sur le marché européen n'aurait pas à s'adresser à l'organisme de normalisation de l'Union européenne pour obtenir une approbation. Elle pourrait le faire au Canada, ce qui lui ferait sauver du temps et de l'argent.

En ce qui a trait à d'autres domaines, nous avons parlé des possibilités qui s'offrent à nous pour la convergence des normes à plus long terme, mais dans l'ensemble, il s'agit d'une question beaucoup plus vaste. Dans biens des secteurs, les normes entre l'Amérique du Nord et l'Union européenne sont quelque peu différentes. L'harmonisation devient alors une tâche plutôt longue et difficile.

**M. Russ Hiebert:** Aussi ambitieux que puisse être cet accord, c'est peut-être plus ambitieux que...

**M. Steve Verheul:** Oui.

Bien entendu, nous savons que l'Union européenne est également en pourparlers avec les États-Unis pour établir une nouvelle sorte de relation commerciale dans l'avenir. Même en vertu d'un tel cadre, il faudrait beaucoup temps pour aller dans cette direction, s'il y avait une volonté à cet égard.

**M. Russ Hiebert:** Merci, monsieur le président.

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous passons à Mme Papillon.

À vous la parole.

[Français]

**Mme Annick Papillon (Québec, NPD):** Merci beaucoup, monsieur le président.

J'aimerais revenir sur un point que je considère très important: le maintien de l'intégrité du système de gestion de l'offre. Vous avez déjà abordé ce sujet, mais j'aimerais qu'on en discute plus en profondeur puisqu'il s'agit de la position canadienne officielle.

Jusqu'à quel point le Canada est-il prêt à négocier l'accès au marché canadien des produits agricoles soumis à un système de gestion de l'offre, pas seulement les quotas laitiers mais d'autres produits agricoles?

[Traduction]

**M. Steve Verheul:** Tout d'abord, en tant que négociateurs, nous avons reçu des directives très strictes; on nous a interdit de compromettre ou de menacer l'intégrité du système de gestion de l'offre. Le gouvernement l'a fait savoir très clairement à maintes reprises, et on a transmis cette directive précise directement aux négociateurs.

Quant à savoir si nous serions prêts à ouvrir nos marchés à ces produits, comme je l'ai dit en réponse à une question posée tout à l'heure par M. Easter, nous avons certainement tenu des discussions à ce sujet, comme pour toute autre question, mais nous n'avons fait aucune proposition à l'Union européenne. Nous n'avons pas reçu de demande précise de la part de l'Union européenne. Nous n'avons tout simplement pas abordé cette question. Reste à voir si nous y parviendrons au bout du compte ou si nous suivrons plutôt une autre voie.

[Français]

**Mme Annick Papillon:** Si le système canadien de gestion de l'offre faisait l'objet d'une entente avec l'Union européenne, quelles seraient les conséquences sur les négociations commerciales actuelles et futures du Canada?

[Traduction]

**M. Steve Verheul:** Je ne vais pas parler des négociations futures parce que cela dépasse un peu ma compétence.

Chose certaine, dans le cadre des négociations sur l'accord économique et commercial global, nous veillerons à ce qu'il n'y ait aucune menace au système de gestion de l'offre. Rien ne changera sur ce point.

En tout cas, je n'ai vu aucune indication du contraire dans l'un ou l'autre des accords. Nous avons systématiquement protégé la gestion de l'offre dans l'ensemble de nos accords commerciaux internationaux. J'ai d'ailleurs passé de nombreuses années à Genève à travailler là-dessus. Nous n'avons vu aucun signe de changement.

[Français]

**Mme Annick Papillon:** Dans un autre ordre d'idées, selon l'observateur québécois Pierre-Marc Johnson, la protection de la diversité culturelle ne fait toujours pas l'objet d'un consensus, en dépit de la ratification par le Canada et les différentes autorités politiques européennes de la Convention sur la protection et la promotion de la diversité des expressions culturelles de l'UNESCO. La définition des industries culturelles qu'on y retrouve serait trop large et trop vague au goût des négociateurs européens.

Selon vous, le Canada est-il ouvert à modifier cette définition?

[Traduction]

**M. Steve Verheul:** Je pense que vous avez bien raison. En ce qui concerne la Convention de l'UNESCO sur la protection et la promotion de la diversité des expressions culturelles, le Canada et le Québec travaillent très étroitement avec l'Union européenne à cet égard. C'est notre plus grand allié dans le cadre de cette convention, à la fois sur le plan de son élaboration et de sa promotion au fil du temps.

L'Union européenne partage bon nombre, sinon la plupart de nos opinions sur la culture. À mon avis, nous ne pourrions négocier la culture plus efficacement avec aucune autre entité que l'Union européenne.

Nous tenons des discussions sur la façon optimale de protéger nos intérêts culturels. Je pense que si nous décelons des possibilités d'améliorer ou de renforcer nos exceptions culturelles, nous ne manquerons pas de les étudier.

Mais au bout du compte, nous veillerons à ce que la culture soit protégée dans le cadre de cet accord, comme elle l'a été dans les accords précédents.

● (1140)

[Français]

**Mme Annick Papillon:** J'ai aussi des questions sur le secteur minier et le secteur de l'énergie. Au Québec, compte tenu des projets du Plan Nord, notamment, on est intéressé par l'accord avec l'Union européenne.

Y aurait-il des gains pour le Québec dans cet accord? Quels seraient-ils, précisément?

[Traduction]

**M. Steve Verheul:** Je crois bien que oui, et ce, à plusieurs points de vue — d'ailleurs, le Québec a exprimé un intérêt à cet égard. Il y a plusieurs possibilités d'investissements futurs qui sauront attirer l'intérêt de l'Union européenne envers certains de ces secteurs, ce qui permettra de les développer de façon plus efficace. Nous avons beaucoup de compétences dans les services miniers et de construction. Nous pourrions améliorer ces services grâce à ce genre de projets. Nous prévoyons des débouchés au sein du marché de l'Union européenne pour ce type de compétences. C'est un domaine pour lequel nos homologues européens ont exprimé un intérêt, et nous aussi d'ailleurs.

Bref, je pense qu'il y a beaucoup de possibilités sur le plan des services et de l'investissement pour l'échange de marchandises. L'Europe représente un bon marché où vendre nos produits issus de l'exploitation minière. Il y a un grand intérêt. De plus, nous serons en mesure d'appliquer nos compétences pour commercialiser ces services et capacités au sein de l'Union européenne.

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à M. Holder.

On vous écoute.

**M. Ed Holder (London-Ouest, PCC):** Merci, monsieur le président.

J'aimerais remercier nos invités d'être venus témoigner ce matin.

Il y a quelques mois, monsieur Verheul, nous avons reçu à Ottawa des parlementaires européens. Nous avons eu une conversation bien spéciale avec eux. C'était plutôt intéressant. Lors de leur comparution, ils ont encouragé les membres du comité à vous pousser à faire avancer cet accord. Ils ont laissé entendre que le Canada tirait de l'arrière ou, du moins, qu'il retardait le processus des négociations.

J'ai appris par la suite que ce n'était peut-être pas le cas, mais j'aimerais vous demander une clarification. Vous travaillez sur ce dossier depuis un certain temps. Je ne sais pas si vous pensez que les choses évoluent à une vitesse folle, mais selon moi, nous faisons des progrès. Je suis sûr que, parfois, le rythme des progrès vous paraît pénible, mais...

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Ed Holder:** Voici ce que j'essaie de comprendre: le Canada tire-t-il de l'arrière dans ces négociations? Y a-t-il un traînard? Doit-on blâmer quelqu'un?

Par ailleurs, si vous deviez jouer au devin, y a-t-il la moindre chance que l'accord soit conclu d'ici le 31 décembre 2012? Qu'en pensez-vous?

**M. Steve Verheul:** Eh bien, concernant la dernière partie de votre question, j'hésite à faire des prévisions parce que, dans toute négociation, on ne sait presque jamais ce qui va se passer. On s'obstine sur une question, et voilà que tout change complètement. Le Canada et l'Union européenne se sont engagés à conclure les négociations d'ici la fin de l'année. Je suis convaincu que nous sommes en bonne voie d'atteindre cet objectif.

Quant à la vitesse du processus, je ne veux pas blâmer mes partenaires commerciaux, mais n'oublions pas que leur situation est quelque peu différente de la nôtre. Nous formons un seul pays et nous bénéficions de beaucoup d'appui de la part des provinces et des territoires. Nos homologues européens, pour leur part, essaient de négocier des ententes pour le compte de 27 pays souverains.

Nous leur avons demandé d'adopter des mesures qu'ils n'ont jamais prises auparavant, comme l'approche fondée sur une liste négative pour les services et l'investissement. Les négociateurs européens doivent retourner voir les États membres et vérifier auprès de leurs gouvernements infranationaux et leurs municipalités, ce qui exige énormément de temps. C'est un processus long et pénible. Comme je l'ai dit, nous devons également passer en revue les questions relatives aux règles d'origine, produit par produit. Les négociateurs européens doivent souvent retourner vérifier auprès des États membres qui sont les plus grands producteurs de ces produits pour connaître leur réaction.

Par conséquent, à cause de la structure complexe de l'Union européenne, nos homologues européens ne peuvent pas avancer aussi rapidement que nous le pouvons dans le cadre des négociations. Leurs consultations sur les réserves concernant les services et l'investissement ont été plus lentes que ce que nous avions prévu. De notre côté, nos discussions sur les règles d'origine ont pris plus de temps que prévu. Quoi qu'il en soit, nous nous sommes préparés à cela dès le début et nous sommes prêts à conclure l'entente aussi rapidement que l'Union européenne nous le permettra.

• (1145)

**M. Ed Holder:** Je crois que c'est juste. Êtes-vous en train de dire que vous êtes généralement satisfait des progrès qui ont été réalisés jusqu'ici?

**M. Steve Verheul:** Je pense que nous aurions préféré que le dossier avance un peu plus rapidement. C'est ce que l'Union européenne aurait également voulu. En raison de l'étendue et de la complexité de l'accord, il faut du temps pour passer au peigne fin beaucoup de questions. Évidemment, nous voulons être sûrs de faire ce qui s'impose. Pour y arriver, il faut tenir beaucoup de consultations, échanger beaucoup d'idées et faire preuve de créativité. Si le processus est un peu plus long que nous l'aurions voulu, c'est parce que nous allons obtenir un meilleur résultat au bout du compte.

**M. Ed Holder:** C'est bien ce que nous espérons, nous aussi.

Vous avez fait allusion à la liste négative. Sachez que les parlementaires européens nous ont expliqué entre autres comment ils avaient dû composer avec cela. Je croyais qu'ils avaient pris la décision et que — grâce au soutien des négociateurs de l'Union européenne — les pays avaient appuyé l'idée. C'est, selon moi, un grand pas en avant.

Chaque semaine, j'essaie d'informer mes électeurs de ce qui se passe au Parlement concernant divers dossiers. Pour ce faire, j'envoie un bulletin d'information hebdomadaire à quelque 20 000 personnes. Quand je leur parle de l'accord économique et commercial global, les gens réagissent en me demandant pourquoi nous nous embarquons dans cette aventure avec toute une gamme de pays, dans une zone

aux prises avec diverses difficultés financières. Bien entendu, tout dernièrement, la Grèce l'a échappé belle en évitant la catastrophe — enfin, c'est ce que j'espère.

Quelle réponse donneriez-vous à mes électeurs — et je m'en servirai peut-être si elle est meilleure que ce que j'ai en tête — pour expliquer pourquoi le Canada veut conclure un tel accord? Mettons-nous le Canada en danger d'une façon ou d'une autre? J'aimerais une nouvelle perspective sur la question. Je sais que nous avons déjà parlé des avantages de façon générale. Au fond, cela revient à ce que les parlementaires européens nous ont recommandé de faire, c'est-à-dire d'exercer des pressions pour adopter cet accord puisque des changements de gouvernement se pointent à l'horizon. Un de nos collègues vous a d'ailleurs interrogé à ce sujet tout à l'heure.

Alors, dites-moi ce que vous répondriez aux électeurs. Pourriez-vous me donner la réponse avec un grand R?

**M. Steve Verheul:** Moi aussi, je me suis fait poser cette question à plusieurs reprises. Pourquoi négocions-nous avec l'Union européenne quand celle-ci éprouve tant de difficultés économiques à l'heure actuelle?

À mon avis, il faut prendre un peu de recul et examiner la situation dans son ensemble. L'Union européenne est composée de 27 pays qui demeurent parmi les plus riches du monde. C'est le plus grand marché du monde. On y trouve 500 millions de personnes, et aucun autre pays n'a un PIB aussi élevé. Oui, l'Union européenne connaît des difficultés économiques. Toutefois, on ne s'attend pas à ce que celles-ci durent pour toujours. Même s'il y a quelques États membres qui en arrachent un peu, d'autres maintiennent une position très solide, entre autres l'Allemagne. Lorsqu'une union comme l'Union européenne viendra à bout de cette situation, il y a lieu de s'attendre à d'importants débouchés. Nous voulons en tirer profit dès que la conjoncture le permettra. Selon moi, c'est sans conteste le bon moment d'agir.

**Le président:** Merci.

Nous passons maintenant à M. Sandhu.

**M. Jasbir Sandhu (Surrey-Nord, NPD):** Merci d'être ici.

J'aimerais revenir à la question que mon collègue vous a posée tout à l'heure. Dans une étude commandée par l'Union européenne concernant l'évaluation de la viabilité et des répercussions de l'accord économique et commercial global, on exhorte essentiellement les deux parties à éviter d'inclure des dispositions investisseur-État pour le règlement des différends. Pourquoi? Parce que rien ne prouve qu'une telle approche encourage les flux d'investissements en provenance et à destination d'un pays. De plus, les auteurs de l'étude ont conclu que ces dispositions risquent de menacer des politiques publiques légitimes. À preuve, nous avons dû verser 165 millions de dollars à même les poches des contribuables et, maintenant, nous sommes obligés de payer 65 millions de dollars supplémentaires dans le cas d'ExxonMobil Corporation à Terre-Neuve.

Quelles mesures prenons-nous pour protéger les contribuables au moment de négocier des dispositions investisseur-État?

•(1150)

**M. Steve Verheul:** Chaque fois que nous commençons à discuter de ces types de dispositions, nous constatons clairement qu'il nous faut établir un juste équilibre entre le droit des gouvernements de réglementer... Nous ne voulons pas entraver ce processus. Nous ne souhaitons certainement pas nuire à quoi que ce soit ayant trait aux services publics ou à notre capacité d'assurer leur prestation et leur maintien. Nous devons veiller à limiter le champ d'action de cette disposition afin qu'elle ait l'effet requis, à savoir celui d'aider les investisseurs qui peuvent avoir eu l'impression d'avoir été traités injustement au cours du processus.

Dans le chapitre qui porte sur la protection de l'investissement, nous allons nous efforcer de tracer encore plus clairement qu'auparavant la ligne de démarcation entre les droits des gouvernements et le droit que les investisseurs ont de contester certaines des dispositions. Il faut que nous trouvions un juste équilibre, parce que nous désirons favoriser les investissements. Nous voulons assurer aux investisseurs que leurs investissements ne seront pas soumis à des conditions imprévisibles ou à des pratiques qui pourraient être hautement discutables. En même temps, nous souhaitons nous assurer que le gouvernement du Canada est en mesure de faire ce qu'il doit faire pour poursuivre sa politique.

**M. Jasbir Sandhu:** Le gouvernement fédéral a-t-il évalué d'une manière ou d'une autre l'incidence que l'accord aurait sur les investissements, tant au pays qu'à l'étranger, si ces dispositions figuraient dans l'accord? A-t-il fait des recherches à ce sujet?

**M. Steve Verheul:** Il est difficile de mener des études fiables dans ce domaine, parce que vous demandez essentiellement aux gens de vous dire si l'existence de ce genre d'investissements les rend plus confiants ou moins confiants. La question de savoir si une entreprise investira peut dépendre d'un ensemble de facteurs et de critères différents. Il est probable que la protection investisseur-État en soit un, mais ce n'est probablement pas le plus important.

Donc, nous pensons qu'en raison de l'expérience de l'Union européenne en matière de protection investisseur-État et de règlement des différends entre ces deux parties ainsi que de la longue expérience que nous avons dans ce domaine, nous sommes bien placés pour trouver une approche qui, selon nous, sera plus efficace que ce que nous avons observé par le passé.

**M. Jasbir Sandhu:** Nous n'avons aucune preuve démontrant que des étrangers investiront au Canada et que des Canadiens investiront à l'étranger si ces dispositions figurent dans l'accord, alors pourquoi les négocions-nous?

**M. Steve Verheul:** Je pense que nous négocions ces dispositions pour assurer plus complètement aux investisseurs qu'ils ont un recours si leurs investissements tournent mal, en particulier si certaines mesures, qu'ils considèrent contraires aux obligations, ont été prises.

Nous faisons également appel à ce genre de processus pour régler des différends dans divers autres domaines. Le processus diffère légèrement dans le cas de la protection investisseur-État, mais ce qui motive principalement ces dispositions, c'est le désir d'assurer aux investisseurs un environnement fiable au Canada. De même, nous pouvons avoir l'assurance que l'environnement au sein de l'Union européenne est fiable pour les investissements.

**M. Jasbir Sandhu:** Passons à un autre sujet. L'adoption du projet de loi C-31 est en cours à la Chambre des communes. Un certain nombre de pays de l'Union européenne sont préoccupés par la question des visas.

En ce qui concerne le projet de loi C-31, l'Union européenne a-t-elle exercé des pressions pour qu'il soit adopté?

**M. Steve Verheul:** Non, je ne dirais pas cela. Ce projet de loi a été présenté pour des raisons nationales. Il est clair qu'il nous a donné une plus grande marge de manoeuvre pour négocier l'AECG mais, non, je ne dirais pas qu'il a été dicté par l'AECG ou par d'autres pays étrangers qui ont peut-être demandé des conditions semblables.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Cannan.

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

Encore une fois, je vous remercie, Steve, vous et votre équipe, de l'excellent travail que vous avez accompli jusqu'à maintenant. Je sais que cela représente de nombreuses heures de travail acharné qui, comme je l'ai mentionné, mettent l'accent sur le tableau d'ensemble non seulement pour le monde d'aujourd'hui, mais aussi pour les générations futures.

J'aimerais simplement préciser les chiffres relatifs aux retombées économiques, dont nous avons parlé lorsque cet accord a été annoncé il y a quelques années.

Pensez-vous toujours qu'il engendrera des revenus de 12 milliards de dollars et créera approximativement 80 000 emplois?

**M. Steve Verheul:** C'est certainement ce qu'a montré l'étude qui a été effectuée avant le début des négociations. Compte tenu de la mesure dans laquelle nous avons abordé des domaines qui sont plus étendus que ce que nous prévoyions au début, et du fait que l'étude partait du principe que les négociations à l'OMC allaient entraîner une réduction de l'incidence de ces chiffres, je pense que ces estimations sont probablement basses.

•(1155)

**M. Ron Cannan:** Merci.

Soyons clairs. Bien que M. Davies ait parlé de l'eau, cette ressource ne fait pas partie des négociations.

**M. Steve Verheul:** Non. Nous avons indiqué très clairement que... et des dispositions de l'accord indiqueront qu'aucun droit ne sera accordé relativement à l'eau dans son état naturel. L'accord n'exigera pas de nous que nous privatisions l'eau ou que nous prenions d'autres mesures de ce genre.

**M. Ron Cannan:** En ce qui concerne nos échanges commerciaux avec l'Union européenne, quelle est notre balance commerciale?

**M. Steve Verheul:** Notre balance commerciale favorise légèrement l'Union européenne. Compte tenu de la taille de ses marchés et du fait que son économie est à peu près 15 fois supérieure à la nôtre, nous avons tendance à nous en tirer plutôt bien.

En ce qui concerne nos échanges commerciaux actuels, en 2011, nos exportations s'élevaient à environ 40 milliards de dollars et nos importations, à 52 milliards.

**M. Ron Cannan:** Vous avez assez bon espoir que cet accord nous donnera une balance commerciale plus équilibrée ou positive?

**M. Steve Verheul:** Eh bien, nous allons certainement exporter une quantité beaucoup plus importante de produits. Il reste à savoir si cela modifiera notre balance commerciale, mais je pense que, si nous importons à bon prix un plus grand nombre de produits européens de grande qualité, cela stimulera également notre économie.

**M. Ron Cannan:** Comme vous l'avez dit, un juste équilibre....

Lorsqu'il y a quelques années, nous sommes allés là-bas pour rencontrer les parlementaires européens, un sujet de préoccupation a été soulevé. Peut-être pourriez-vous préciser pour nous le processus de ratification. Donc, vous les rencontrerez en septembre ou en octobre, et vous arriverez à une entente à ce moment-là. Comment se déroulera le processus de ratification, auquel participent les parlementaires? Pourriez-vous nous éclairer sur ce sujet?

**M. Steve Verheul:** Bien sûr. Le processus est plutôt simple au Canada, alors qu'il est beaucoup plus compliqué en Europe.

Une fois que nous aurons terminé les négociations et que les deux parties auront indiqué qu'elles ont pris fin, l'accord devra faire d'abord l'objet d'un récurage juridique, afin de garantir que le libellé que nous avons négocié est cohérent sur le plan juridique dans tout l'accord. Ensuite, l'accord devra être traduit dans les 22 langues des pays de l'Union européenne, ce qui exigera aussi pas mal de temps.

Puis, une fois que nous disposerons de la version finale de l'accord, celui-ci devra franchir les étapes requises pour obtenir l'approbation du Conseil de l'Union européenne. Le Parlement européen devra également approuver l'accord. Puis, dans la mesure où il s'agit d'un accord mixte — comme ils disent — qui touche des domaines relevant à la fois de l'Union européenne et des États membres, il devra tôt ou tard être ratifié par chacun des États membres.

Pour éliminer toute ambiguïté, je précise qu'habituellement, l'Union européenne applique provisoirement les résultats de l'accord pendant que les États membres franchissent les étapes du processus de ratification, parce que la plupart des éléments de l'accord commercial relèvent de l'Union européenne, que ce soit les tarifs ou la plupart des dispositions relatives aux services et aux investissements. Donc, 99 p. 100 de l'accord pourrait être mis en oeuvre beaucoup plus tôt.

**M. Ron Cannan:** Je sais qu'il y a encore de nombreuses occasions d'en discuter et de collaborer. Je félicite l'hon. Ed Fast et le secrétaire parlementaire Keddy d'avoir fait appel aux municipalités. J'ai travaillé pour une administration locale pendant neuf ans, et c'est la première fois que les administrations locales et les provinces sont consultées à ce point. J'approuve cette initiative et son inclusivité.

Donc, pour que les choses soient bien claires, une fois que les négociations auront pris fin, il restera encore amplement de temps pour expliquer le processus aux Canadiens et en discuter, avant que les parties ratifient l'accord.

**M. Steve Verheul:** Oui, absolument, et j'ai passé moi-même pas mal de temps avec les municipalités et la Fédération canadienne des municipalités. Je les tiens régulièrement au courant des résultats de nos discussions. J'ai accompagné le ministre Fast à un certain nombre de réunions afin de rencontrer des représentants municipaux.

Je pense que votre scénario est tout à fait juste. Une fois que l'accord aura été conclu, nous disposerons de pas mal de temps pour préparer les Canadiens aux changements qui accompagneront l'accord et qui ont trait à des domaines comme ceux que vous avez mentionnés. Il faut que nous informions les municipalités de toute modification qu'elles pourraient avoir à apporter en raison de l'accord et que nous nous assurions que les exportateurs canadiens sont prêts à commencer de tirer parti des dispositions de l'accord qui leur donnera un bien meilleur accès aux pays de l'Union européenne qu'à la plupart des autres pays.

● (1200)

**Le président:** Merci beaucoup.

Lorsque je converse avec les Canadiens et les entrepreneurs, il y a deux choses qu'ils expriment très clairement: premièrement, l'importance que l'AECG revêt pour le Canada et, deuxièmement, la chance que nous avons que vous et votre équipe dirigiez ces négociations.

Je tiens à vous remercier d'être venus nous communiquer les derniers développements à cet égard. Nous vous souhaitons ardemment de conclure cet accord d'ici la fin de l'année. Cela étant dit, je tiens à vous remercier infiniment d'avoir comparu devant le comité.

**M. Steve Verheul:** Merci beaucoup.

**Le président:** Sur ce, nous allons suspendre nos travaux jusqu'à ce que le prochain groupe d'experts se soit installé.

● (1200)

\_\_\_\_\_ (Pause) \_\_\_\_\_

● (1200)

**Le président:** Le comité reprend ses travaux.

Je tiens à informer le comité que, vers la fin de la séance, nous devons poursuivre nos délibérations à huis clos pendant cinq à dix minutes, afin de discuter de certains de nos travaux futurs mais, pour le moment, je tiens à souhaiter la bienvenue à nos témoins.

Nous recevons M. Gordon Bacon, président-directeur général de Pulse Canada. Puis, par vidéoconférence, nous accueillons des représentants des Producteurs de boeuf du Manitoba, notamment Ray Armbruster, Cam Dahl, et Lauren Stone.

Pouvez-vous nous entendre clairement?

**M. Ray Armbruster (directeur et président, Producteurs de boeuf du Manitoba):** Oui.

**M. Cam Dahl (directeur général, Producteurs de boeuf du Manitoba):** Oui. Merci.

● (1205)

**Le président:** Très bien. J'aime vraiment cela.

Nous sommes fins prêts.

Monsieur Easter.

**L'hon. Wayne Easter:** En ce qui concerne la séance à huis clos, j'ai, comme vous le savez, une motion à présenter au comité concernant le rapport des audiences que nous avons tenues relativement à l'Accord de libre-échange Canada-Colombie. Au lieu de la proposer maintenant, j'aimerais qu'on m'accorde cinq minutes pour la présenter à la fin de la séance publique.

Donc, je vous en avise maintenant.

**Le président:** D'accord, nous en discuterons à ce moment-là. Fort bien.

Monsieur Bacon, la parole est à vous.

**M. Gordon Bacon (président-directeur général, Pulse Canada):** Monsieur le président, chers membres du comité, je vous remercie de me donner l'occasion de m'adresser à vous aujourd'hui.

Pulse Canada a été créé il y a 15 ans, et nous avons toujours donné notre appui aux accords commerciaux bilatéraux, car l'accès aux marchés est un facteur de réussite crucial pour nos exportations dans le secteur de l'agriculture.

J'aimerais utiliser le temps dont je dispose pour parler du point de vue de l'industrie canadienne des légumineuses alimentaires et des cultures spéciales sur l'importance de déployer des efforts pour voir à l'établissement d'un accord de partenariat économique exhaustif et de haut niveau avec le Japon. J'aimerais également soulever quelques questions qui sont, à nos yeux, très importantes pour notre réussite sur le plan des exportations.

Sachez que le Japon fait partie des cinq plus grands importateurs de haricots, de moutarde, de tournesols et de sarrasin commun canadiens. Tel qu'il est indiqué dans le tableau 1 du document qui vous a été distribué, les exportations totales de légumineuses alimentaires et de cultures spéciales au Japon ont atteint en moyenne 27 000 tonnes, ce qui correspond à environ 27 millions de dollars. Toutefois, l'industrie des légumineuses alimentaires estime qu'à l'heure actuelle, les exportations de pois et de haricots sont grandement limitées par la politique du Japon concernant les droits intra contingent et, comme je vous l'expliquerai, les droits hors contingent.

Comme on l'indique à la figure 1, la part du Canada dans le contingent de 120 000 tonnes du Japon pour les importations de pois et de haricots s'élève à 16 p. 100. Ces exportations intra contingent sont également assujetties à un droit de 10 p. 100, soit environ 100 \$ par tonne. Comme je l'ai mentionné, le droit hors contingent est de 4 580 \$ par tonne, ce qui est prohibitif. Cela envoie un message clair, à savoir que lorsque le contingent est atteint, il n'y a plus d'importations de pois ni de haricots au Japon.

L'un des moyens proposés par Pulse Canada, il y a plus d'une décennie, pour améliorer les échanges commerciaux avec le Japon consistait à demander au Japon de faire une distinction entre les pois fourragers et les autres légumes secs. Comme le Japon est un importateur d'autres céréales fourragères qui sont exemptes de droits de douane, nous estimions que c'était une occasion d'accroître notre part de marché au Japon, et compte tenu de l'empreinte nutritionnelle et écologique que nous pouvons associer à l'utilisation des pois dans les rations animales, nous avons pensé que ce serait aussi très important pour le Japon.

Un accord de partenariat économique exhaustif et de haut niveau avec le Japon permettrait de négocier un meilleur accès au marché japonais grâce à l'abolition des restrictions liées au contingent et des restrictions tarifaires. Un tel accord permettrait à tout le moins d'augmenter le contingent global, de réduire ou d'éliminer les droits intra contingent et hors contingent, et de créer des lignes tarifaires distinctes pour les pois fourragers. Les produits à valeur ajoutée, comme les amidons et les protéines des légumineuses, sont également frappés de droits à l'importation élevés qui limitent les échanges. Les farines de légumineuses sont frappées de droits à l'importation s'élevant à environ 13 p. 100.

Le Canada est un chef de file dans le domaine du développement de nouveaux ingrédients à base de légumineuses pouvant être utilisés non seulement pour augmenter la valeur nutritive des aliments, mais aussi pour modifier l'empreinte écologique. Puisqu'il s'agit là de grandes priorités pour les consommateurs japonais, nous pensons que c'est une bonne occasion d'introduire des innovations dans le marché.

J'aimerais vous parler d'une discussion que j'ai eue avec un membre de l'association des importateurs de légumineuses alimentaires du Japon. Lors d'une récente rencontre internationale, nous avons parlé de la possibilité de reformuler certains produits alimentaires, comme les nouilles instantanées, pour ensuite les mettre sur le marché en mettant l'accent sur leur qualité nutritionnelle

supérieure ainsi que sur la durabilité environnementale, qui serait améliorée si on utilisait un mélange de légumineuses alimentaires et de farines de blé. Cela a beaucoup intéressé l'importateur japonais, mais il est clair qu'une réforme du contingent et des droits appliqués actuellement sera nécessaire pour que nous tirions parti de ces nouvelles possibilités.

En soi, le règlement des questions liées au contingent et aux droits ne garantit pas l'ouverture de la voie à l'accroissement des échanges. Un partenariat économique doit également englober d'autres politiques et règlements pouvant favoriser les échanges entre deux pays. J'aimerais vous parler d'une difficulté à laquelle tous les exportateurs de produits de base sont confrontés lorsqu'ils exportent au Japon.

Tout produit de protection des cultures, ou pesticide, qui est homologué au Canada fait l'objet d'un large éventail de tests d'efficacité et de sécurité. Les données recueillies visent en partie à déterminer les résidus à prévoir lorsque le pesticide est appliqué selon le mode d'emploi figurant sur l'étiquette. Cela permet d'établir ce que l'on appelle la limite maximale des résidus, ou LMR. D'autres tests portent sur l'incidence que l'exposition à un tel niveau de résidus aurait sur la santé des humains et de l'environnement lorsqu'ils y sont exposés durant toute une vie. Cette exigence fait aussi en sorte qu'il y a une grande marge de sécurité pour tous les pesticides homologués. Mais certaines personnes pourraient être étonnées d'apprendre que lorsqu'une LMR est établie au Canada, cela ne signifie pas qu'elle sera acceptée par le pays importateur.

• (1210)

Le processus utilisé par les organismes de réglementation du Japon et par la Commission du Codex Alimentarius pour examiner les données scientifiques sur les dangers associés aux résidus commence seulement après l'homologation du produit. Cela signifie que les agriculteurs canadiens peuvent utiliser en toute légalité certains pesticides au Canada qui rendent la culture invendable au Japon ou dans tout autre pays qui se fie sur la Commission du Codex Alimentarius.

Même si les intervenants du système de réglementation canadien déploient de grands efforts pour faire homologuer rapidement les nouveaux produits, ces produits ne peuvent être utilisés par les agriculteurs ou, s'ils le sont, ne peuvent être exportés dans les pays où les LMR ne sont pas établies. C'est le cas d'un nouveau dessiccant qui a déjà été homologué au Canada, mais qui n'est pas vendu aux agriculteurs du pays, puisque ni le Japon ni le Codex n'a encore établi de LMR.

Ce fossé entre les approches privilégiées par les pays exportateurs et importateurs met les échanges en péril et ralentit le rythme de l'innovation dans l'utilisation de nouveaux produits de protection des cultures.

La solution se trouve dans les liens plus étroits en matière de réglementation à l'échelle bilatérale et multilatérale; nous voulons notamment participer aux discussions entre le Japon et le Canada. Les organismes de réglementation japonais et canadiens doivent collaborer plus étroitement en vue d'établir des approches qui permettront de garantir la santé des humains et la protection de l'environnement, tout en n'entraînant aucun risque additionnel sur le plan commercial.

En tant que pays ayant des organismes de réglementation des pesticides très évolués ainsi que des engagements fermes à l'égard de la sécurité alimentaire et de la stabilité des prix pour les pays en développement, le Canada et le Japon devraient également s'allier pour amener la Commission du Codex Alimentarius à adopter un processus plus efficace. Si l'on disposait de règlements à jour en matière de sécurité alimentaire et l'on éliminait les risques dans le commerce alimentaire, cela se révélerait avantageux tant pour les consommateurs que pour les agriculteurs à l'échelle mondiale.

Un partenariat économique entre le Japon et le Canada aurait une plus grande valeur s'il ne se limitait pas à des discussions sur les restrictions liées aux droits et aux contingents. En tant que marché riche et soucieux de la qualité, où les consommateurs sont très intéressés par les aliments ayant des bienfaits pour la santé et favorisant la durabilité, le Japon est un partenaire commercial naturel pour le Canada en matière d'agriculture. En travaillant ensemble, le Japon et le Canada trouveront des intérêts communs sur les plans du commerce et de la croissance économique, ainsi qu'en ce qui touche des questions sociales plus générales qui peuvent être liées aux échanges, comme l'amélioration de la santé, la durabilité de l'environnement et l'élimination des risques commerciaux.

En terminant, j'aimerais parler de ce que les Canadiens peuvent faire pour améliorer la réputation du pays et son rendement en tant que partenaire commercial fiable pour le Japon et les autres pays. Même s'il est compréhensible que nous voulions faire état de données sur le rendement recueillies pendant une période où les systèmes de logistique fonctionnaient bien, les clients canadiens, comme ceux du Japon, ont une excellente mémoire, ce qui fait que les expéditeurs ont une longue mémoire eux aussi. Les gens n'oublient pas lorsque leur carburant ou leurs produits alimentaires ne sont pas livrés à temps. Même si les accords commerciaux et les accords de partenariat ouvrent la voie à une meilleure relation commerciale, il faut demeurer un fournisseur fiable d'année en année pour maintenir la relation d'échange établie.

Pulse Canada fait partie d'une vaste coalition d'exportateurs, dont la grande majorité sont d'accord avec nous pour dire que nous pouvons et devons faire mieux. Les ententes sur les niveaux de service seront très utiles pour améliorer la prévisibilité et pour mettre sur pied des approches équilibrées permettant de composer avec les fluctuations du rendement du système de logistique canadien.

Même si la discussion d'aujourd'hui porte sur un accord de partenariat économique exhaustif et de haut niveau entre le Japon et le Canada, un tel accord n'est qu'un des outils dont les entreprises ont besoin pour attirer et conserver des clients au Japon et dans d'autres marchés. Une approche systématique pour la désignation et l'élimination des obstacles commerciaux tarifaires et non tarifaires, combinée à des efforts visant la réalisation d'économies additionnelles dans l'ensemble de la chaîne logistique au Canada, nous permettra de veiller à ce que nos portes d'entrée commerciales soient occupées et offrent un rendement optimal en tout temps.

Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de parler de la valeur d'un accord de partenariat économique exhaustif et de mentionner que j'appuie la présentation d'un projet de loi concernant les ententes sur les niveaux de service.

Je suis aussi heureux de pouvoir mentionner que le Canada doit agir comme un chef de file en vue de l'adoption d'une approche harmonisée relativement aux normes internationales de sécurité alimentaire par la Commission du Codex Alimentarius.

Tous ces éléments sont essentiels à l'accroissement du commerce international.

**Le président:** Je vous remercie beaucoup.

Je dois présenter à nos témoins nos excuses les plus sincères; à la dernière séance, le comité a été retenu à la Chambre et a dû repousser votre comparution à cette séance. Nous sommes donc très heureux que vous ayez pu venir.

Sur ce, nous allons donner la parole à M. Armbruster, je crois.

Ferez-vous un exposé, ou...?

**M. Ray Armbruster:** Oui, et Cam Dahl aussi.

**Le président:** D'accord. La parole est à vous.

● (1215)

**M. Ray Armbruster:** Merci beaucoup, monsieur le président et honorables membres du comité.

Les représentants de Producteurs de boeuf du Manitoba sont très heureux d'avoir l'occasion de comparaître devant vous pour discuter des avantages d'améliorer nos relations commerciales avec le Japon.

Je m'appelle Ray Armbruster et je suis un éleveur-naisseur de la région de Riding Mountain, dans l'Ouest du Manitoba. Depuis six ans, j'agis à titre de directeur de Producteurs de boeuf du Manitoba. Je suis actuellement le président de notre association.

Je suis accompagné aujourd'hui de Cam Dahl, notre directeur général, et de Lauren Stone, notre analyste des politiques.

Je vais commencer par vous présenter brièvement notre organisme et souligner l'importance de la production bovine pour l'économie manitobaine. Cam vous parlera ensuite de questions précises liées au potentiel d'une entente commerciale Canada-Japon.

Producteurs de boeuf du Manitoba a préparé une note d'information pour le comité, que vous avez tous reçue, je crois. Je ne vais pas la lire directement. On traite dans le mémoire des points qui seront soulevés ici.

Producteurs de boeuf du Manitoba est dirigé par un conseil d'administration composé de 14 directeurs de toutes les régions de la province du Manitoba. Ce sont tous des directeurs engagés, hommes et femmes; il y a une forte représentation de jeunes producteurs et de jeunes directeurs. Nous représentons environ 8 000 producteurs, mais leur nombre a chuté au cours des dernières années. Les fermetures des marchés ont contribué à la diminution du nombre de producteurs au Manitoba.

L'agriculture est l'un des moteurs économiques du Manitoba. L'industrie compte pour environ 28 p. 100 du PIB de la province et représente la plus importante activité de production de richesse du Manitoba. La production de boeuf constitue le plus grand secteur pour ce qui est du nombre de fermes et d'exploitations agricoles familiales. L'impact économique des producteurs de boeuf du Manitoba est important. La capacité de notre industrie à créer une demande assure non seulement la survie de nos collectivités rurales, mais aussi un apport soutenu de retombées économiques de notre industrie créatrice de richesse pour Winnipeg, Brandon et d'autres grands centres urbains. Notre industrie crée des emplois et favorise la croissance tant dans les régions urbaines que rurales.

Je vais céder la parole à Cam afin qu'il vous livre d'autres observations sur les avantages d'améliorer les relations commerciales entre le Canada et le Japon.

**M. Cam Dahl:** Merci, Ray.

Mesdames et messieurs les membres du comité, je suis heureux de comparaître à nouveau devant vous.

Je vais souligner un certain nombre de points qui se trouvent dans la note d'information que vous avez tous reçue. Je parlerai brièvement de l'importance du commerce pour les producteurs de boeuf du Manitoba, des possibilités qu'offre un nouveau partenariat avec le Japon et de l'importance du commerce fondé sur des faits scientifiques. Cela cadre bien avec certains des commentaires de Gordon, et je pense que cela souligne l'importance de ces questions entre les secteurs. Ensuite, j'aimerais aussi vous parler un peu de nos craintes, dans l'industrie du boeuf, d'être laissés pour compte.

D'abord, au sujet de l'importance du commerce, sachez que le commerce et les marchés libres sont absolument essentiels pour les producteurs de boeuf de partout au pays, y compris ceux d'ici, au Manitoba. Environ 50 p. 100 de notre production est destinée aux marchés d'exportation, que ce soit sous la forme de bovins vivants ou de boeuf. Les producteurs de boeuf savent très bien ce qui arrive quand nous perdons l'accès aux marchés. Nous commençons seulement à nous remettre de la crise causée par la découverte en 2003 d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine qui a entraîné la fermeture des frontières.

Les États-Unis sont notre client le plus important; ils achètent 73 p. 100 de nos exportations. Mais nous avons appris que la diversité est nécessaire. À titre d'exemple, la loi sur l'étiquetage obligatoire du pays d'origine a limité de façon importante nos échanges avec les États-Unis. Cela montre ce qui peut arriver lorsque la politique s'ingère dans les marchés. Nous espérons que cette question sera bientôt derrière nous, mais cela démontre clairement la nécessité des nouveaux marchés.

En ce qui concerne les possibilités qu'offrirait l'amélioration des échanges commerciaux avec le Japon, les exportations au Japon ne sont pas encore revenues à ce qu'elles étaient en 2001, lorsque la valeur de nos exportations dépassait les 171 millions de dollars. Les restrictions découlant de l'ESB sont les principales raisons de notre perte sur le marché. Je m'attarderai un peu plus là-dessus dans un moment, quand je parlerai de la nécessité du commerce fondé sur les faits scientifiques.

Le Japon est un marché important pour les produits agricoles canadiens. Gordon l'a souligné également. Nous estimons que le marché est assez grand pour que nous étendions le commerce du boeuf, car la grande qualité de notre produit répond aux besoins des consommateurs japonais. Nous savons également que dans les prochaines années, le pourcentage des importations de boeuf au Japon va augmenter. Nous ne nous attendons pas à remplacer les États-Unis et l'Australie, qui sont les principaux fournisseurs du Japon, mais nous savons que nous pouvons faire pencher la balance du commerce en notre faveur.

Le Canada est confronté à un tarif d'usage japonais très élevé de 38 p. 100. De plus, le potentiel du tarif japonais est en fait de 50 p. 100. C'est ce que l'on appelle souvent le rétablissement provisoire du tarif. Si les importations canadiennes du Japon augmentent rapidement, le gouvernement peut hausser le tarif d'usage jusqu'à 50 p. 100. Par « rapidement », on entend que s'il y a une augmentation de 17 p. 100 ou plus au cours d'une période de 12 mois, ce tarif d'usage peut être rétabli à 50 p. 100.

Le tarif d'usage fait augmenter le prix de notre boeuf. Le rétablissement provisoire potentiel du tarif crée de l'incertitude sur le plan commercial pour nos transformateurs et nos producteurs. Ces deux tarifs limitent notre capacité d'accéder au marché japonais de grande valeur. La suppression de ces obstacles permettra nettement d'ouvrir le marché aux produits canadiens. Cela favorisera une croissance et un développement stables de notre industrie au Canada,

qui à son tour favorisera la viabilité et la croissance de nos collectivités rurales et la création d'emploi dans nos centres urbains.

J'aimerais vous parler un peu du commerce fondé sur des faits scientifiques et reprendre quelques points mentionnés par Gordon.

Les restrictions du Japon sur les importations de boeuf canadien à la suite de la découverte de l'ESB ici ont démontré l'importance d'un commerce basé sur les faits scientifiques. Les restrictions outrepassent les lignes directrices de l'OIE, ou Organisation mondiale de la santé animale, et sont encore en vigueur. Nous déployons beaucoup d'efforts pour qu'elles soient réduites et finalement éliminées. Les restrictions précises dont je parle sont décrites dans le mémoire qui est devant vous. Compte tenu du temps dont nous disposons, je n'entrerai pas dans les détails.

Quelle importance cela a-t-il pour les négociations commerciales? Historiquement, les négociations commerciales ont surtout porté sur les barrières tarifaires, qui sont importantes. Nous avons parlé du tarif de 38 p. 100 et du tarif potentiel de 50 p. 100. Toutefois, dorénavant, les règles sanitaires et phytosanitaires seront aussi importantes, sinon plus, que les barrières tarifaires.

Tous les gouvernements subissent, de temps en temps, des pressions pour restreindre le commerce. Dans le passé, les droits et contingents ont été des outils de prédilection. Ils nuisent toujours à l'agriculture canadienne.

• (1220)

Plus les négociations abattent ces barrières commerciales, plus les gouvernements se tournent vers d'autres moyens, en se réfugiant, par exemple, derrière des règlements sanitaires ou sécuritaires dépourvus de fondements scientifiques. Il est absolument crucial que les règles sanitaires et phytosanitaires soient à l'ordre du jour de ces négociations. Il est inacceptable, pour notre industrie, de voir tomber les obstacles tarifaires et de voir s'élever des restrictions non scientifiquement fondées qui sont tout aussi imperméables.

Les règles de sécurité fondées sur les faits scientifiques, et d'autres règles commerciales comme celles concernant les conditions environnementales, doivent être inscrites dans tout accord futur conclu avec le Japon — en fait, avec tout autre pays également. Il faut aussi un solide processus de résolution des différends qui assurera le règlement rapide et indépendant de tout différend commercial qui pourrait résulter d'interprétations différentes des règles commerciales sanitaires et phytosanitaires.

J'aimerais conclure mon exposé en formulant quelques observations au sujet de notre crainte d'être laissés pour compte. Nous nous en voudrions de ne pas souligner la vive inquiétude de nos membres — celle d'être oubliés.

Ce n'est un secret pour personne que l'agriculture est un sujet sensible dans toutes les négociations commerciales. Les membres de notre organisme craignent que le Canada et le Japon en viennent à un nouvel accord commercial global qui ne comporterait pas de gains significatifs pour l'agriculture et, bien sûr, pour l'industrie du boeuf en particulier.

Ce ne serait pas la première fois que l'agriculture serait oubliée. Le Cycle d'Uruguay de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, qui a bien sûr établi l'OMC, n'a essentiellement pas tenu compte de l'agriculture. Tous les efforts visant à corriger cet oubli dans le cadre de l'OMC ont jusqu'ici échoué. Si les négociations du Cycle de Doha, qui ont été prévues pour régler la question des barrières qui subsistent en agriculture, n'en sont pas au point mort, elles sont assurément maintenues en vie artificiellement.

Producteurs de boeuf du Manitoba implore le comité de ne pas laisser cette absence de progrès sur les enjeux agricoles déteindre sur les négociations canado-japonaises. Notre industrie dépend du commerce. Nous dépendons du libre accès. Nous ne pouvons pas nous permettre d'être exclus des nouveaux accords.

Nos compétiteurs, comme l'Australie et les États-Unis, espèrent aussi négocier un meilleur accès pour leurs produits, par exemple dans le cadre du Partenariat transpacifique. L'industrie canadienne du boeuf ne peut pas se permettre d'être mise de côté, surtout si nos compétiteurs réussissent à négocier un meilleur accès au Japon.

Merci.

• (1225)

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer aux questions et réponses.

Monsieur Morin, vous avez la parole.

[Français]

**M. Marc-André Morin (Laurentides—Labelle, NPD):** Monsieur Bacon, dans la perspective d'une entente avec le Japon, les considérations de sécurité alimentaire ne sont-elles pas dominantes? Le Japon a des règles extrêmement sévères parce que sa population est très dense et qu'il importe beaucoup d'aliments. Croyez-vous que les Japonais sont inquiets de voir nos règles de sécurité alimentaires diminuées ou simplifiées, comme dit le gouvernement?

Le Japon a connu un certain succès économique tout en maintenant des normes sanitaires très élevées. Il a pris des précautions immenses et a été extrêmement prudent. C'est la raison pour laquelle il a toujours accepté de payer plus cher pour des produits de meilleure qualité. Pensez-vous que voir nos normes baisser puisse les inquiéter?

[Traduction]

**M. Gordon Bacon:** Je n'ai rien entendu du côté commercial qui donnerait à penser que les Japonais s'inquiètent de nos normes en vigueur.

Je vais vous donner mon point de vue. Les organismes de réglementation de tous les pays ont toujours assumé leurs responsabilités et ne se sont pas vraiment préoccupés de la collaboration avec les autres organismes de réglementation. Je crois que cela a changé. Nous avons constaté un changement. Cela a commencé avec l'ALENA. Je mentionnerai en particulier la question des pesticides, car il y a maintenant une plus grande unité entre le Canada et les États-Unis et, plus récemment, avec l'Australie et l'Union européenne. Les organismes de réglementation collaborent maintenant plus étroitement.

Je crois que nous avons une occasion de discuter avec les organismes de réglementation du Japon et de voir si nous pouvons harmoniser les politiques. Nous devons donner la certitude aux consommateurs canadiens et japonais que l'harmonisation de la réglementation ne constitue pas une dilution des normes de sécurité. Cela nous permet de consacrer des ressources à la surveillance plutôt qu'au chevauchement des activités.

Nous devons donc prouver aux consommateurs qu'il ne s'agit pas d'une dilution, mais bien d'une façon efficace de renforcer les systèmes de surveillance en évitant les chevauchements.

[Français]

**M. Marc-André Morin:** Des Japonais nous ont dit que c'est le choix de notre gouvernement et d'une certaine proportion de Canadiens. Par exemple, l'abolition de la Commission nationale du

blé les a inquiétés. Pendant un certain temps, ils se demandaient de quelle façon leur approvisionnement serait assuré. Ils ont horreur du changement, ils n'aiment pas l'imprévu. L'imprévu, c'est le pire fléau, pour un Japonais, qui aime bien avoir une sécurité.

Quand surviendront des changements qu'ils ne prévoyaient pas ou qui ne leur auront pas été annoncés, ils se refermeront comme des huîtres. Pendant qu'on négociait de belle façon avec le Japon, un membre de la chambre de commerce Canada-Japon qui recrute des étudiants pour les universités canadiennes est arrivé à l'ambassade du Canada à Tokyo. Il a constaté que tous les services consulaires étaient fermés et que, pour obtenir des visas ou régler certaines formalités, ces services allaient être disponibles en ligne dans neuf mois. Sinon, il pouvait aller aux Philippines ou à Singapour.

Les Japonais sont d'excellents partenaires potentiels ayant une agriculture très complémentaire à celle du Canada, et nous ne sommes pas en compétition pour ce qui est du riz. J'ai l'impression que s'ils nous voient faire des choses trop bizarres, ils ne se presseront pas de signer une entente avec nous. Quelle est votre impression là-dessus?

• (1230)

[Traduction]

**M. Gordon Bacon:** Eh bien, je vais vous parler encore une fois de ma discussion avec un importateur de légumineuses alimentaires du Japon. Il estime également qu'il existe un intérêt pour l'innovation et un intérêt marqué pour la protection de la santé humaine et de l'environnement. Nous sommes déjà un partenaire commercial important pour le Japon, alors je crois que nous discutons simplement de la façon d'accroître ce commerce.

La nature humaine est ainsi faite que nous n'aimons pas le changement, et peut-être que lorsque cela franchit les frontières internationales, c'est encore plus difficile, mais je crois que nous avons l'occasion de miser sur nos forces et d'offrir au Japon l'assurance de la qualité qu'il exigera. Et surtout, nous tentons d'améliorer la prévisibilité et d'éliminer une partie des risques au chapitre du commerce. Je crois donc qu'il y a là des possibilités.

[Français]

**M. Marc-André Morin:** D'après vous, le Canada devrait-il avoir une stratégie de transport bien définie ou un bon plan pour transporter tous les produits qu'il veut exporter? Transporter du boeuf du Manitoba jusqu'à un port de la côte Ouest...

[Traduction]

**Le président:** Très brièvement, s'il vous plaît.

[Français]

**M. Marc-André Morin:** ..., c'est quand même difficile. Ne faudrait-il pas avoir une stratégie vraiment sérieuse?

[Traduction]

**Le président:** D'accord, nous avons un moment. Allez-y.

**M. Gordon Bacon:** Nous appuyons très favorablement l'orientation de la politique en matière de transports dont ont parlé le ministre et M. Merrifield en mars. Comme je l'ai dit dans mon exposé, nous faisons partie d'une coalition d'exportateurs des secteurs du charbon, de l'automobile, des produits forestiers et des engrais; nous discutons de la manière dont nous pouvons rendre un bon système encore meilleur. Il nous faut apporter certaines améliorations, tout comme nous devons tous constamment nous améliorer.

Je pense que nous avons un bon système, mais nous devons veiller à ce qu'il donne constamment d'excellents résultats. Au cours des cinq dernières années, nous n'avons pas toujours fait preuve de constance; c'est donc ce que nous devons essayer de faire — améliorer le système et le maintenir à un niveau de rendement élevé.

**Le président:** Merci beaucoup.

C'est maintenant au tour de M. Shipley.

Je crois que vous allez partager votre temps de parole avec M. Keddy.

S'il reste du temps...? D'accord.

**M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC):** Merci, monsieur le président.

Je tiens à remercier les témoins d'être avec nous.

Monsieur Bacon, j'aimerais revenir sur ce que vous venez de dire. Dans votre exposé, en plus de mentionner toutes les difficultés liées à l'obtention des produits, vous avez dit que les gens n'oublient pas lorsque leur carburant ou leurs produits alimentaires ne sont pas livrés à temps. Je me demande si vous pourriez être un peu plus précis à ce sujet, car bien honnêtement, nous allons déployer beaucoup d'efforts et de ressources pour préparer un accord commercial avec le Japon, comme nous l'avons fait — et vous étiez peut-être ici plus tôt — pour l'AECG.

Ce type de discussions nous donne une idée des efforts qu'il faut déployer des deux côtés. Mais si nous ne pouvons pas nous engager, envers vous en tant que producteur, nos amis du Manitoba et les producteurs de boeuf du Canada, à faire en sorte que nos producteurs obtiennent ces produits, alors que nous avons promis qu'ils les obtiendraient, cela veut dire que nous avons créé des « barrières-fantômes » dont les Japonais se rendront compte très rapidement.

J'aimerais que vous nous parliez un peu plus de ce que nous devons faire ou des obstacles importants en ce qui concerne cette question de transport.

**M. Gordon Bacon:** Nous avons un système de logistique très complexe au Canada, surtout en ce qui concerne les exportations de légumineuses alimentaires au Japon, qui se font dans des conteneurs. On peut imaginer le nombre d'étapes nécessaires pour transporter ces produits de l'exploitation agricole à une usine de transformation et préparer l'équipement — qu'il s'agisse d'un conteneur pour le transport terrestre, d'un wagon-trémie ou d'un wagon couvert — pour les transporter à un port où ils doivent être rechargés dans des conteneurs de navires transocéaniques; et nous devons leur trouver de l'espace au port. Tout le système de logistique doit fonctionner d'une manière très coordonnée.

Nous nous sommes penchés attentivement sur cette question au cours des cinq dernières années et nous avons constaté que beaucoup de personnes et d'entreprises dans le système essaient de l'optimiser pour elles-mêmes, ce qui malheureusement peut entraîner une sous-optimisation du rendement du système dans son ensemble.

Nous avons parlé de la nécessité d'améliorer le rendement du système. Les chemins de fer jouent un rôle important à ce chapitre, car ils sont le lien qui unit beaucoup des éléments du système de logistique. Le rendement des chemins de fer s'est certainement beaucoup amélioré au cours des derniers mois, en comparaison à ce qu'il était il n'y a pas si longtemps.

Mais nous devons nous assurer que nous aurons les liens nécessaires dans le système pour pouvoir nous améliorer. Je vais vous donner un exemple qui illustre bien cela: nous affichons le pire bilan dans le monde pour ce qui est des exportations de produits

agricoles dans des conteneurs à l'extérieur de l'Amérique du Nord. À un certain moment, nous avions plus de 40 p. 100 de défaillances, des réservations pour lesquelles la cargaison n'est jamais arrivée. Les compagnies de navigation nous ont dit que vous payez pour cela.

Étant donné qu'il y a un manque d'efficacité, tout le monde essaie d'avoir un système qui fonctionne à plein rendement. C'est un peu comme les compagnies aériennes qui misent sur la survente. Mais pouvez-vous imaginer quel chaos s'instaurerait si les compagnies aériennes acceptaient 40 p. 100 de réservations de trop? Eh bien, c'est le genre de problème que nous avons dans notre système d'expédition, et nous devons tous en assumer notre part de responsabilité.

Je pense qu'il doit y avoir de meilleures liaisons. Il faut qu'il y ait des conséquences au non-rendement pour tous les acteurs, et c'est l'une des choses qui nous manquent.

Quand j'ai parlé des ententes sur les niveaux de service, c'était en fait pour déterminer quel genre de services nous achetons, quelles sont les obligations des fournisseurs de services et quelles sont les conséquences du non-rendement. Je crois que lorsqu'on a déterminé ce qu'on va faire et qu'on a dit qu'on allait le faire, cela incite à avoir un bon rendement. Le concept des ententes sur les niveaux de service va faire beaucoup de chemin, et pas seulement en agriculture. C'était très intéressant de voir l'appui considérable qu'il a recueilli de nombreux expéditeurs dans d'autres secteurs également.

•(1235)

**M. Bev Shipley:** Je vais passer à la prochaine question.

Merci. Cela méritait une bonne explication, compte tenu de nos préoccupations et de certaines solutions à venir.

Je voudrais parler des questions liées à la réglementation et à la Commission du Codex Alimentarius, ainsi qu'au respect des exigences en matière d'homologation. Les autres pays qui traitent avec le Japon connaissent-ils les mêmes problèmes en ce qui concerne les pesticides non marqués qui sont envoyés au Japon? Comment nos agriculteurs peuvent-ils surmonter cet obstacle et demeurer compétitifs, s'ils ne peuvent utiliser de nouveaux produits, alors que d'autres pays y ont encore accès? Ce n'est peut-être pas la façon dont cela fonctionne.

**M. Gordon Bacon:** Le problème que nous avons au Japon, c'est que son système de réglementation n'établit pas de limite maximale de résidus, ou LMR, avant l'homologation du produit au Canada ou aux États-Unis. Le problème, c'est que les agriculteurs peuvent utiliser légalement un produit, mais que le Japon n'a pas déterminé de LMR pour ce produit et pourrait ne pas le faire pour quelques années. Nous avons donc un écart entre ce que peuvent faire les agriculteurs dans un pays producteur et ce que le système de réglementation japonais va en fait approuver...

**M. Bev Shipley:** Ce sera donc la même chose pour un autre pays, comme les États-Unis ou l'Australie.

**M. Gordon Bacon:** Oui. Et le Codex Alimentarius utilise exactement le même système. Ce que nous tentons d'obtenir, pour toutes les cultures, car nous sommes tous aux prises avec le même problème, c'est une réforme de la réglementation afin qu'il y ait un lien, une harmonisation et davantage de reconnaissance réciproque des données. Nous voyons cela avec les examens conjoints à l'échelle internationale en ce qui concerne l'homologation de produits. Ce qu'il nous faut, c'est une évolution continue pour que nous ayons des approches synchronisées en matière d'homologation de produits.

Une mesure intermédiaire sera peut-être nécessaire — c'est-à-dire jusqu'au Codex. Ou nous pouvons peut-être dire aux Japonais que jusqu'à ce qu'ils aient défini leur propre seuil de tolérance, nous accepterons les limites maximales de résidus qui sont établies par des organismes respectés comme l'ARLA, l'EPA ou d'autres organismes, simplement pour que nous puissions éliminer une partie des risques.

C'est un problème, notamment pour les producteurs de haricots de l'Ontario, car ils n'ont pas accès à un nouveau dessiccant, non pas parce qu'il n'est pas homologué au Canada, mais parce que les LMR ne sont pas établies dans les marchés comme le Japon.

• (1240)

**M. Bev Shipley:** Je pense que j'ai terminé.

**Le président:** Oui. Nous vous avons peut-être interrompu un peu tôt, mais ça va.

Monsieur Easter, la parole est à vous.

**L'hon. Wayne Easter:** Merci, monsieur le président.

Je tiens à remercier les témoins qui sont parmi nous et ceux de Winnipeg.

Je vais être bref moi aussi, monsieur le président, afin de garder un peu de temps pour la fin.

Pour en revenir à ce que vous avez dit, Gordon, au sujet du pire bilan en matière d'expédition, je crois que cela a beaucoup à voir avec l'examen des services et le fait que nous attendons depuis très longtemps que le gouvernement du Canada le mette en oeuvre. C'est inacceptable. Il devrait agir à ce chapitre, avec les chemins de fer.

Dans votre mémoire, vous parlez de régler les questions liées au contingent et aux droits et du fait que cela n'est pas suffisant en soi. Plus loin, vous parlez des organismes de réglementation du Japon et du Canada. Avant que l'accord commercial ne soit conclu, les organismes de réglementation du Canada et du Japon devraient-ils collaborer plus étroitement afin de résoudre ces problèmes? Ils n'en sont pas vraiment à la négociation, mais ils pourraient faire beaucoup simplement en discutant et en élaborant un régime de réglementation similaire.

Vous aviez mentionné, monsieur Dahl, que cette négociation est nécessaire afin que nous ne soyons pas exclus. Auriez-vous des commentaires à formuler au sujet de la Corée? La Corée est déjà un marché établi pour le boeuf et le porc canadiens. Nous ne semblons pas être de la partie. Nous parlons de nouveaux accords, mais nous risquons de perdre un marché d'un milliard de dollars pour le boeuf et le porc, puisque pour une raison quelconque, le gouvernement semble dormir au gaz en ce qui concerne un accord établi.

J'ai donc deux questions.

**M. Gordon Bacon:** Je serai bref.

L'ARLA et les organismes de réglementation japonais semblent très bien collaborer. Les autorités japonaises nous préviennent lorsqu'elles songent à adopter ou à modifier les LMR. Il s'agit donc d'un pays qui collabore très bien.

Selon moi, nous pourrions améliorer certains aspects. Nous aimerions que les organismes de réglementation japonais participent plus activement aux examens conjoints à l'échelle internationale pour qu'ils en prennent acte plus rapidement et qu'ils alignent leur régime sur ce vers quoi se dirigent les autres organismes de réglementation en Europe, en Australie, au Canada et aux États-Unis.

**Le président:** Allez-y, monsieur Dahl.

**M. Cam Dahl:** Merci de votre question, monsieur Easter.

En ce qui concerne la Corée, nous sommes ravis d'avoir été en mesure de conclure un accord avec les autorités coréennes sur les restrictions qu'elles avaient adoptées en réaction à l'ESB et qui ne correspondaient en fait pas à celles de l'Organisation mondiale de la santé animale, l'OIE. Le Canada avait lancé une procédure devant l'OMC, et nous sommes heureux de constater que la situation progresse sans que nous ayons à retourner plaider notre cause devant l'OMC.

En fait, la procédure devant l'OMC est suspendue, parce que la Corée s'est conformée aux exigences. Il ne fait cependant aucun doute qu'il serait avantageux pour le Canada et le secteur de l'élevage bovin au Canada de conclure un accord de libre-échange avec la Corée. Cela ne fait absolument aucun doute, et c'est quelque chose que le secteur de l'élevage bovin appuie fortement. Nous soutenons fortement la reprise des négociations, et nous espérons qu'elles seront couronnées de succès, parce que nos produits souffrent actuellement d'un désavantage de l'ordre de 22 p. 100 par rapport aux produits américains qui entrent en Corée. C'est un défi considérable à surmonter. Ce serait donc évidemment avantageux de conclure un accord avec la Corée. Par contre, en ce qui a trait à la barrière non tarifaire, je crois que la situation a progressé au cours des derniers mois; par conséquent, nous avons suspendu la procédure devant l'OMC.

J'aimerais dire deux ou trois autres commentaires concernant l'harmonisation de la réglementation. Je crois que l'enjeu va bien au-delà de la question des céréales et des oléagineux. Cela concerne l'ensemble de l'agriculture. Nous le constatons également en ce qui a trait aux produits pharmaceutiques vétérinaires. J'espère que nous réussirons à avoir une telle coopération en matière de réglementation avec tous nos partenaires commerciaux. Je sais qu'il y a aussi des discussions avec les États-Unis par l'entremise du Conseil de coopération en matière de réglementation, et j'espère qu'elles seront utiles, mais il s'agit d'enjeux qui doivent faire partie des prochaines négociations commerciales. Il n'est plus seulement question de tarifs et de quotas.

• (1245)

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Holder.

**M. Ed Holder:** Merci, monsieur le président.

Vous savez, monsieur le président, cela ne cesse jamais de m'étonner. Chaque fois qu'un député libéral a l'occasion d'asséner un coup au gouvernement, il la saisit, et je trouve cela très affligeant.

La loyale opposition de Sa Majesté ne s'est pas écartée du sujet de l'étude, ce qui est important, parce que les témoins sont justement ici pour cette raison. C'est parfait que nous ayons tous des points de vue différents, mais c'est constant, et je trouve ça troublant.

Cela étant dit, j'aimerais en fait ne pas m'écarter du sujet, soit le Japon.

Si vous me le permettez, j'aimerais remercier profondément nos invités de leur présence. L'avantage que vous avez tous... Monsieur Dahl, je vous ai clairement entendu dire qu'il ne faut pas oublier l'agriculture. Je sais que nous en prenons bonne note. Dans nos discussions sur le Japon, je sais que nous n'oublierons pas l'agriculture, mais c'est important de l'avoir mentionné. Étant donné que nous venons à peine d'entamer ces discussions, j'aimerais vous dire à vous et à votre groupe, soit les Producteurs de boeuf du Manitoba, et à Pulse Canada que votre présence est très importante. Nous ne sommes pas dans une situation où nous avons déjà ratifié un document et où vous nous dites à la dernière minute de ne pas oublier telle ou telle chose. Vous avez l'occasion de fournir une rétroaction qui aura réellement, selon moi, un poids dans les discussions qui mèneront à la signature d'un accord commercial.

Je ne crois pas que nous restions les bras croisés, et je crois qu'il faut vraiment nous assurer de conclure des accords commerciaux partout dans le monde. En examinant les renseignements fournis par les producteurs de boeuf, je dirais que le marché japonais serait considérable pour votre association au Manitoba.

Serait-il possible de m'expliquer le rétablissement provisoire du tarif? La question s'adresse au représentant concerné des Producteurs de boeuf du Manitoba. Aidez-moi à me rappeler exactement ce que c'est, parce que j'ai l'impression qu'il s'agit d'un autre moyen pour le gouvernement japonais d'instaurer un tarif additionnel. Je ne viens pas de la campagne, mais j'aime bien déguster un steak de temps en temps. Pourriez-vous m'aider à comprendre ce que cela signifie pour nous dans le cadre des négociations?

**M. Cam Dahl:** Absolument. Le tarif applicable à nos produits qui entrent actuellement au Japon est de 38 p. 100. Par contre, en vertu des règles du commerce mondial, les autorités japonaises pourraient en fait imposer un tarif de 50 p. 100.

Il y aurait alors rétablissement du tarif de 38 p. 100; il augmenterait. Le gouvernement du Japon peut hausser le tarif s'il constate une augmentation considérable des importations en provenance de n'importe quel pays. Si les exportations de boeuf canadien au Japon grimpaient de 20 p. 100 l'an prochain, soit en l'espace de 12 mois, le Japon pourrait en fait considérablement hausser le tarif applicable pour protéger son marché.

Lorsque vous examinez les avantages de réduire les tarifs et les barrières commerciales, ce sont non seulement les tarifs applicables qui sont importants, mais aussi les tarifs que le Japon pourrait appliquer, parce que cela crée une certaine incertitude sur le plan commercial. L'un des principaux avantages des accords commerciaux est que cela engendre une certitude sur le plan commercial.

Notre industrie ne profite pas d'un court cycle de production. Si notre production est fondée sur une demande précise du marché et que le tarif de ce marché augmente tout d'un coup de 20 p. 100, les effets seront considérables sur l'ensemble de la chaîne de production. Notre production prend du temps.

Si nous sommes en mesure d'avoir une stabilité à long terme dans un marché, cela augmentera considérablement la certitude sur le plan commercial pour les éleveurs-naisseur comme Ray, les exploitants de parcs d'engraissement et les transformateurs. De plus, la création d'une telle certitude a une valeur considérable.

**M. Ed Holder:** Merci de votre réponse.

Voici maintenant une question pour vous, monsieur Bacon, qui concerne Pulse Canada. Vous avez parlé de la Commission du Codex Alimentarius. C'est un très beau nom latin. Cet organisme m'intrigue. Vous êtes mieux placé que moi pour le savoir, mais selon ce que j'ai lu à ce sujet, il semble s'agir d'un organisme

intergouvernemental. Je crois qu'il se compose de plus de 170 pays membres qui collaborent au sein d'un cadre en vue d'établir des normes alimentaires et des pratiques collectives, notamment, en matière de salubrité alimentaire.

Pourquoi avons-nous alors besoin de conclure des accords commerciaux pour aborder les questions relatives aux LMR? Le Codex ne pourrait-il pas tout simplement, dans sa grande sagesse, décider des nouvelles normes? Ou l'organisme est-il dysfonctionnel? Pourriez-vous m'aider à comprendre le Codex à cet égard? Je ne comprends pas son rôle, parce que vous nous dites que l'un des aspects dont il ne s'occupe pas est devenu un défi que vous devez surmonter pour accroître le marché des légumineuses au Japon. J'ai remarqué que les chiffres ont augmenté au cours des deux ou trois dernières années.

• (1250)

**M. Gordon Bacon:** Le Japon a son propre système. Le Canada a également son propre système. De nombreux pays qui ne disposent pas des capacités techniques comptent sur le Codex, l'organisme sur les normes alimentaires internationales. Il a été créé dans les années 1960 par l'Organisation mondiale de la santé et l'OAA, l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, dans le but d'établir des normes en matière de salubrité alimentaire.

**M. Ed Holder:** S'agit-il du dénominateur commun le plus faible? Est-ce ce dont il est question?

**M. Gordon Bacon:** Non. Ce n'est pas ainsi que je le dirais, parce qu'il s'agit vraiment d'un groupe de pays qui collaborent en vue d'établir des normes en matière de salubrité alimentaire. Si l'harmonisation des règles suivait son cours normal, ce serait le Codex qui établirait la norme pour l'ensemble des pays. Cela signifierait que les gouvernements et les organismes de réglementation dans le monde devraient adopter...

**M. Ed Holder:** Pourquoi n'est-ce donc pas le cas?

**M. Gordon Bacon:** Des pays décident qu'ils veulent avoir leurs propres normes en place, ce qui est parfait, mais il faut adopter une approche uniformisée en ce qui a trait au temps, au processus et à l'évaluation des facteurs de risque. Ces normes pourraient ensuite être adaptées en fonction des besoins précis de chaque pays, mais il n'y aurait pas de différences extrêmes entre la norme en matière de salubrité d'un pays et la norme internationale. Ça n'aurait tout simplement pas d'allure.

En ce qui concerne les pesticides, le Codex n'a pas réussi à suivre le rythme des changements dans le domaine. Il accuse un cruel retard. Il faut rapidement trouver une solution. Un exemple intéressant d'une solution rapide provient du Programme alimentaire mondial, un organisme qui relève également de l'OAA. Lorsque l'organisme se procure des denrées alimentaires, il accepte les LMR en place dans le pays d'origine. Donc, lorsque le Programme alimentaire mondial achète du canola ou des pois canadiens, il accepte les LMR proposées par l'ARLA.

**M. Ed Holder:** Il s'agit donc d'un organisme onusien qui accuse un cruel retard. Je tombe des nues.

Merci, monsieur le président.

**Le président:** Merci beaucoup.

Je remercie nos témoins de leur présence.

Monsieur Bacon, monsieur Armbruster, monsieur Dahl, madame Stone, merci beaucoup de vos témoignages et de votre participation à cette importante discussion dans le cadre de notre étude sur un accord de partenariat global entre le Canada et le Japon. C'est très important pour nous tous, et nous le comprenons. Merci beaucoup de votre contribution.

Sur ce, nous poursuivrons la séance à huis clos.

Allez-y, monsieur Easter.

**L'hon. Wayne Easter:** Monsieur le président, je propose une motion et je propose que cela se fasse en public.

La motion devant vous a pour but de demander au comité de faire rapport des audiences tenues dans le contexte de son étude sur l'application de la Loi de mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange Canada-Colombie. Je crois qu'il faut faire rapport, parce que les audiences ne devraient pas seulement être une parure. Lorsque nous entendons des gens, nous devrions en faire rapport au gouvernement et lui faire des recommandations convenables en ce qui a trait aux aspects qu'il pourrait améliorer.

À cet égard, nous avons tenu deux jours d'audiences. Nous avons entendu certains témoins importants. Certains ont mentionné que le gouvernement n'avait pas donné suite à ce qui se trouvait dans la loi de mise en oeuvre, soit qu'il y ait un rapport du Canada et de la Colombie au sujet des problèmes relatifs aux droits de la personne.

**Le président:** Un instant. On invoque le Règlement.

**M. Ed Holder:** Merci, monsieur le président.

Je crois comprendre ce que M. Easter essaye de faire. Il essaye d'étaler son argument en entier sur la scène publique avant que nous ne nous saisissions de la motion. J'aimerais vous demander de... Si le comité est saisi d'une motion, occupons-nous-en. S'il y a des discussions, elles auront lieu pendant la période prévue à cet effet, mais pas avant.

Pourriez-vous vous prononcer à cet égard, monsieur le président?

**Le président:** C'est correct. Il expose la motion.

Monsieur Easter, avez-vous terminé?

**L'hon. Wayne Easter:** Pratiquement, monsieur le président.

C'est vraiment tout ce que j'ai besoin de dire sur le sujet, Ed. Je crois que la motion est éloquent.

Les témoins ont fait un certain nombre de recommandations à cette étape. Je crois que cela confirme... Lorsque le Canada n'a pas respecté ses obligations en vertu de la loi de mise en oeuvre, il a donné le mauvais exemple, même pour la Colombie.

J'aimerais maintenant proposer la motion, et cela donnera à notre personnel de recherche le temps de rédiger un court document. Nous pourrions ensuite le remettre au gouvernement, parce que ce sera probablement notre dernière séance. Je n'en suis pas certain; nous nous rencontrerons peut-être jeudi. Nous pourrions l'examiner au courant de l'été et l'adopter à l'automne.

Je propose la motion.

**Le président:** Nous sommes saisis d'une motion.

Y a-t-il des commentaires? Monsieur Davies...

•(1255)

**M. Ed Holder:** Quelle est la question? L'introduction a été si longue que je l'ai oubliée, monsieur le président.

**Le président:** Je crois qu'il demande au comité d'appuyer la motion.

Monsieur Davies, au sujet de la motion.

**M. Don Davies:** Merci, monsieur le président.

Nous sommes saisis d'une motion. Je veux tout simplement me prononcer pour la motion.

Ce sont les membres de l'opposition officielle, les néo-démocrates qui ont proposé la motion pour avoir une étude. Je tiens à remercier tous les membres du comité d'y avoir consenti, parce que je crois qu'elle a été utile.

Je crois que nous devrions avoir une brève étude pour quelques raisons. Comme M. Easter vient de le dire, nous avons tenu deux jours d'audiences, et nous avons entendu de très bons témoignages. Par contre, je crois que le plus important est que nous avons tous été quelque peu déçus que le rapport à ce sujet ne contienne pas vraiment d'évaluation sur les répercussions sur les droits de la personne. Je crois que nous voulons tous nous assurer que ce sera le cas la prochaine fois.

Il serait bien de pouvoir expliquer au gouvernement pourquoi le rapport n'a pas été fait et déterminer les suggestions que nous pourrions lui faire pour nous assurer qu'un rapport est réalisé de manière à respecter la loi et à satisfaire à la volonté de tous les membres du comité d'avoir une telle étude.

À mes yeux, les recommandations pratiques sont tout simplement une manière logique de conclure l'étude que nous avons réalisée. La politique n'a rien à voir dans cela. Nous nous assurons que le gouvernement réalise le rapport qu'il s'est engagé à faire et qu'il veut produire, j'en suis persuadé, pour tous les Canadiens.

**Le président:** Monsieur Keddy.

**M. Gerald Keddy:** L'opposition officielle a complètement changé son fusil d'épaule. Lorsqu'elle a demandé la tenue d'une étude, il n'était pas question d'un rapport. Nous étions conscients que seulement quatre mois et demi s'étaient écoulés depuis la signature de l'accord. Il s'agissait d'un examen très préliminaire d'une étude que nous attendons pour l'année prochaine. Cette position est totalement différente de celle exprimée lorsque le comité avait été saisi de la motion.

Passons au vote et passons à autre chose.

**Le président:** Mettons la question aux voix. Nous devons poursuivre la séance à huis clos; nous avons des éléments à examiner.

Y a-t-il d'autres commentaires?

**M. Don Davies:** Oui.

Monsieur Keddy, je crois que vos commentaires sont tout à fait injustifiés.

**M. Gerald Keddy:** C'est votre motion.

**M. Don Davies:** Ce n'est pas notre motion.

**Le président:** Allez-y, monsieur Davies.

**M. Don Davies:** M. Keddy pense qu'il s'agit d'une motion de l'opposition officielle. Ce n'est pas le cas. C'est une motion du Parti libéral.

À l'époque, lorsque nous avons proposé notre motion, l'objectif était de réaliser une étude, ce qui a été fait.

Je ne suis pas maître des agissements d'un autre parti. M. Easter a proposé une motion de son propre chef en vue d'avoir un rapport, ce qui ne faisait honnêtement pas partie de notre motion.

Ce n'est pas contradictoire; cette motion est complémentaire à la nôtre. Bref, je ne voulais pas que le compte rendu laisse croire à tort que l'opposition officielle se contredisait.

**Le président:** Mettons la question aux voix.

(La motion est rejetée.)

**Le président:** La motion est rejetée.

Nous allons suspendre très brièvement la séance avant de poursuivre à huis clos.

---





**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>