



Chambre des communes  
CANADA

## **Comité permanent du commerce international**

---

CIIT • NUMÉRO 019 • 2<sup>e</sup> SESSION • 39<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

**TÉMOIGNAGES**

**Le lundi 10 mars 2008**

**Président**

**M. Lee Richardson**

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :

**<http://www.parl.gc.ca>**

## Comité permanent du commerce international

Le lundi 10 mars 2008

• (1535)

[Traduction]

**Le président (M. Lee Richardson (Calgary-Centre, PCC)):** Je déclare ouverte cette dixième-neuvième séance du Comité permanent du commerce international.

Nous allons commencer nos travaux aujourd'hui avec l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États de l'Association européenne de libre-échange, soit l'Islande, le Liechtenstein, la Norvège et la Suisse. Nous avons un certain nombre de paramètres pour cet examen et nous allons demander au ministère de nous situer aujourd'hui le contexte de cet accord.

Je vous rappelle que nous allons réserver un peu de temps à la fin de la réunion pour parler des travaux futurs du comité, et j'aimerais donc conclure l'audition des témoins au plus tard à 17 h 15, si nous allons aller jusque-là.

Allons-y donc, et je vais commencer par présenter nos témoins d'aujourd'hui. Nous avons le directeur général de la politique commerciale bilatérale et régionale, David Plunkett. David nous fera un exposé liminaire dans quelques instants. Nous avons Aaron Fowler, qui est le directeur adjoint de l'accès aux marchés bilatéraux et Ton Zuijdwijk, avocat général à la Direction générale du droit commercial international. Nous avons en outre Frédéric Seppey, du ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire. Il en est le directeur exécutif de la politique commerciale stratégique.

Je pense que nous avons convenu que M. Plunkett commencerait avec une déclaration liminaire et les membres du comité pourront ensuite lui poser des questions. Les questions pourraient être adressées à l'un ou l'autre de nos témoins, ou bien, monsieur Plunkett, vous voudrez peut-être diriger la circulation en les renvoyant à quelqu'un d'autre, si vous le voulez.

Je vais vous laisser commencer, monsieur Plunkett.

[Français]

**M. David Plunkett (directeur général, Politique commerciale bilatérale et régionale, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international):** Monsieur le président et membres du comité, je vous remercie de l'occasion qui m'est donnée de fournir un aperçu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États de l'Association européenne de libre-échange (Islande, Liechtenstein, Norvège et Suisse).

[Traduction]

Le 26 janvier 2008, le ministre Emerson a signé le premier accord de libre-échange du Canada depuis plus de six ans et le premier accord du genre avec des pays européens. L'Accord de libre-échange Canada-AELE, que je désignerai ci-après par AELE ou CAELE, est également le premier traité déposé au Parlement pour une période de 21 jours de séance en vertu du nouveau processus d'examen des traités par le Parlement. Le gouvernement sera en mesure d'introduire une loi de mise en oeuvre une fois ces 21 jours de

séance écoulés. Le but est de mettre l'accord en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2009.

Les exportateurs et producteurs canadiens devraient tirer de grands avantages de la réduction et de l'élimination des droits de douane prévue dans le CAELE. Parmi les avantages figurent la suppression des droits sur tous les biens non agricoles, la suppression ou la réduction des droits de douane sur certains produits agricoles choisis, la suppression des subventions accordées par les États de l'AELE aux produits agricoles exportés visés par l'accord de libre-échange, et l'établissement d'un terrain de jeu égal avec les exportateurs de l'Union européenne sur les marchés de l'AELE et l'imposition de droits identiques à ceux appliqués aux exportateurs de l'Union européenne sur les marchés de l'AELE relativement à un nombre important de produits agroalimentaires. La liste de ces derniers figure à l'annexe G.

L'Islande, le Liechtenstein, la Norvège et la Suisse constituent des économies riches et sophistiquées, axées sur l'innovation technologique. Ensemble, elles représentent un énorme potentiel commercial pour les entreprises canadiennes. De fait, nos liens économiques avec ces quatre pays sont déjà bien établis. Le CAELE imprimera un élan supplémentaire à ces relations. Il fournira aux entreprises et aux investisseurs canadiens non seulement un accès à certaines des économies les plus riches et les plus sophistiquées du monde, mais aussi une plate-forme à partir de laquelle tirer parti des chaînes de valeurs européennes.

[Français]

L'Accord de libre-échange avec l'Association européenne de libre-échange (AELE) est l'aboutissement de longues négociations menées parallèlement à de vastes consultations auprès des parties intéressées. Les avantages obtenus dans l'accord répondent donc aux intérêts des Canadiens. Par exemple, plusieurs produits agricoles canadiens seront exportés vers les pays de l'AELE en franchise de droits ou bénéficieront d'une marge de préférence, ce qui entraînera immédiatement des économies de droits annuelles de 5 millions de dollars pour les exportateurs agricoles du Canada. De plus, l'accord de libre-échange prévoit l'élimination immédiate des droits de douane sur tous les biens non agricoles à l'exception des droits canadiens sur les navires.

• (1540)

[Traduction]

Le CAELE donnera au Canada un avantage sur les États-Unis dans les marchés de l'AELE et nous placera sur un pied d'égalité avec les pays ayant déjà conclu des accords de libre-échange avec les États de l'AELE, notamment l'Union européenne, le Mexique, le Chili et la Corée. Les pays de l'AELE représentent déjà des partenaires économiques de taille et constituent certains des marchés les plus riches et les plus sophistiqués du monde, affichant des PIB per capita parmi les plus élevés du monde.

Collectivement, les États de l'AELE se situent au quatorzième rang mondial en terme de commerce de marchandises et occupaient la cinquième place parmi les destinations des exportations canadiennes de marchandises en 2007. Ils sont étroitement intégrés aux marchés de l'Union européenne par le biais de leur affiliation à l'Espace économique européen. Par conséquent, le CAELE permettra aux entreprises canadiennes de développer leurs liens avec les pays de l'AELE eux-mêmes, mais aussi avec ceux de l'Union européenne en général.

Le commerce bilatéral des marchandises non agricoles était évalué à 12,6 milliards de dollars en 2007, la part des exportations canadiennes non agricoles totalisant 5,1 milliards de dollars. Le Canada a exporté pour plus de 101 millions de dollars de produits agroalimentaires vers l'AELE, et en a importé pour environ 121 millions de dollars. En outre, les investissements bilatéraux ont atteint 24 milliards de dollars en 2006.

Les exportations canadiennes vers la Norvège ont affiché l'an dernier la deuxième plus forte hausse de toutes nos exportations. Toujours en 2007, les exportations canadiennes vers la Suisse ont augmenté de 35,6 p. 100. De fait, l'an dernier, le Canada a exporté davantage vers l'AELE que vers les « dix d'Amérique du Sud » — Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Équateur, Paraguay, Pérou, Uruguay et Venezuela — réunis. La mise en oeuvre du CAELE gonflera considérablement ces chiffres déjà impressionnants.

[Français]

Les négociations ont commencé en 1998. Les représentants canadiens ont effectué de vastes consultations auprès des parties intéressées commerciales, provinciales et territoriales afin de s'assurer de bien comprendre leurs intérêts et de les prendre en considération au cours des négociations. L'initiative a reçu un appui général de la part des parties intéressées dans un grand nombre de secteurs.

Entre autres, les agents du gouvernement n'ont cessé de consulter l'industrie maritime canadienne tout au long des négociations et ont étudié, avec des représentants de l'industrie, les meilleurs moyens d'arriver à une entente concernant les navires les plus problématiques.

[Traduction]

Le CAELE est une entente de première génération visant principalement la libéralisation du commerce des marchandises: les biens non agricoles et divers produits agricoles. Il pourrait ultérieurement être appliqué à d'autres domaines, dont les services et l'investissement.

Il consiste en quatre accords reliés entre eux: un accord de libre-échange principal et trois accords bilatéraux sur l'agriculture signés avec la Norvège, l'Islande et la Suisse, respectivement. Étant donné qu'il existe une union douanière entre la Suisse et le Liechtenstein, l'accord avec la Suisse couvre les deux pays. Ces quatre accords fonctionnent en parallèle pour créer une zone de libre-échange.

Dans le préambule, les parties s'engagent en faveur du développement durable, de la conciliation des échanges commerciaux et de l'environnement et du respect des droits des travailleurs. Ils réaffirment leur engagement aux instruments internationaux existants tels que l'OMC, la Déclaration universelle des droits de l'homme et la Déclaration de l'Organisation internationale du travail relative aux principes et droits fondamentaux au travail.

Des aspects importants, dont les mesures de sauvegarde, les droits antidumping et compensateurs, etc. continueront de relever des accords de l'OMC.

Notre exemption culturelle est maintenue dans cet accord.

Plusieurs produits agricoles entreront dans les pays de l'AELE en franchise de droits ou bénéficieront d'une marge de préférence. Les produits agricoles transformés exportés par le Canada qui sont couverts par l'accord seront maintenant sujets aux mêmes droits de douane que ceux accordés aux produits de l'Union européenne.

Comme je l'ai dit, on estime que la réduction des droits de douane devait entraîner immédiatement des économies annuelles de plus de 5 millions de dollars pour les exportateurs canadiens de produits alimentaires. L'accord va aussi ouvrir de nouveaux débouchés sur ces marchés à des produits canadiens qui ne sont pas actuellement exportés vers ces pays.

J'ajoute que les programmes canadiens de gestion de l'offre sont exemptés en vertu du CAELE et resteront donc inchangés. M. Seppéy pourra donner des réponses détaillées à vos questions sur l'agriculture, si les membres du comité en ont.

En ce qui concerne les produits non agricoles, le CAELE prévoit l'élimination immédiate des droits de douane sur presque tous les biens non agricoles, à la seule exception des droits canadiens frappant les navires.

Quant aux entreprises canadiennes, elles bénéficieront de prix d'intrants plus compétitifs grâce à l'élimination des tarifs douaniers canadiens.

Bien que les répercussions de la réduction des droits de douane sous le régime du CAELE seront probablement moins grandes du côté industriel, sachant que les tarifs moyens y sont déjà très faibles, les exportateurs canadiens verront s'ouvrir de nouveaux débouchés dans plusieurs secteurs industriels. Par exemple, en ce qui concerne les exportations canadiennes vers l'Islande, qui se heurtent actuellement à des tarifs douaniers relativement élevés, on s'attend à des retombées positives pour ce qui est des bâtiments préfabriqués, des tubes cathodiques, des structures d'acier, des structures d'aluminium, des portes et fenêtres.

Dans le cas des exportations canadiennes vers la Suisse, les produits soumis actuellement à des tarifs relativement élevés comprennent les cosmétiques, les barres d'aluminium, les tapis tuffetés et certains vêtements.

Il faut noter aussi que 39 p. 100 de toutes les lignes tarifaires suisses sur les produits non agricoles comprennent des droits de 2 p. 100 ou moins. Bien qu'ils ne représentent pas un lourd fardeau financier, leur accumulation représente un fardeau administratif pour les exportateurs canadiens qui sera éliminé par l'accord de libre-échange.

En ce qui concerne les exportations vers la Norvège, les vêtements sont le seul produit industriel soumis à des droits de douane. Cependant, les entreprises canadiennes ont aussi la capacité d'exporter un certain nombre de produits non agricoles qui seraient assujettis aujourd'hui à des droits, notamment les graisses et huiles de poisson utilisées dans les aliments pour animaux.

Voyons maintenant les navires, car je sais que des préoccupations ont été exprimées à cet égard. En réponse à l'inquiétude des chantiers navals canadiens, le CAELE comporte les dispositions spécifiques suivantes concernant les navires.

Premièrement, il y aura une phase d'élimination graduelle de 15 ans des droits sur les navires canadiens les plus sensibles, soit, je le signale, la durée transitoire la plus longue jamais négociée dans un ALE. Deuxièmement, il y aura en sus une phase d'élimination graduelle de 10 ans pour d'autres navires sensibles. Troisièmement, il y aura une période transitoire de trois ans relativement à ces deux phases d'élimination graduelle au cours de laquelle les tarifs seront maintenus au niveau de la nation la plus favorisée. Enfin, il y aura des dispositions spéciales pour les navires réparés et modifiés dans les pays de l'AELE tels que les tarifs ne leur seront appliqués à leur retour au Canada que conformément au tarif de la phase d'élimination graduelle.

L'accord comprend également des règles sur l'origine des navires qui ont été renégociées en faveur du Canada. Et il n'y a pas d'obligation de modifier la politique gouvernementale d'achat préférentiel de navires construits au Canada.

Certains intervenants et d'autres ont affirmé que la Norvège subventionne directement son industrie de la construction navale. Cela n'est plus le cas. La Norvège a avisé l'OMC qu'elle a cessé d'accorder depuis mars 2005 de telles subventions, et rien ne nous fait croire le contraire.

• (1545)

En outre, les représentants canadiens se sont assurés, tout au long des négociations et dans la mesure du possible, de prendre en considération les intérêts et les préoccupations des intervenants lors de l'élaboration de la position canadienne. Nous continuerons bien évidemment à surveiller la situation en Norvège relativement aux subventions.

[Français]

L'accord de libre-échange prévoit l'établissement d'un comité mixte formé de représentants du Canada et des États de l'AELE, et d'un sous-comité sur les règles d'origine et le commerce des marchandises. Le comité mixte peut établir d'autres sous-comités et groupes de travail.

Le comité mixte est chargé, entre autres, de superviser la mise en oeuvre de l'accord de libre-échange, de surveiller l'élaboration de nouvelles dispositions de l'accord et d'encadrer les travaux de tous les sous-comités et groupes de travail formés en vertu de l'accord. Le comité mixte peut être aussi tenté de régler les différends avant d'avoir recours aux mécanismes de règlement de différends prévus au chapitre VIII.

[Traduction]

Enfin, le chapitre concernant le règlement des différends s'applique à toutes les dispositions de l'accord de libre-échange, sauf exclusion expresse. Il a été incorporé aussi aux accords bilatéraux sur l'agriculture. Cela signifie que les accords bilatéraux sont eux aussi sujets à ce mécanisme de règlement contraignant des différends. Ce mécanisme suit la séquence habituelle, soit les consultations entre les parties au litige, l'établissement d'un tribunal d'arbitrage pour trancher les différends non réglés par la consultation, puis la procédure arbitrale débouchant sur un rapport du tribunal quant à la compatibilité ou l'incompatibilité de la mesure prise ou proposée avec l'accord de libre-échange.

Monsieur le président, je m'arrêterai ici. Je vous remercie de cette occasion de vous donner un bref aperçu du CAELE. Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions ou celles des honorables membres du comité. Moi et mes collègues ferons de notre mieux pour répondre aux questions posées.

Merci.

• (1550)

**Le président:** Merci, monsieur Plunkett.

Nous allons entamer le premier tour de questions, celui de sept minutes.

Monsieur Bains, vous pouvez commencer.

**L'hon. Navdeep Bains (Mississauga—Brampton-Sud, Lib.):** Merci beaucoup, monsieur le président.

J'aimerais remercier les fonctionnaires du ministère d'être venus nous rencontrer et de nous avoir fait cet exposé liminaire. Merci également de votre collaboration dans le passé. Vous avez été très accessibles lorsque nous avons des questions et vous nous avez aidés à comprendre l'accord avec des explications assez détaillées. Nous apprécions beaucoup cela.

Nous avons parlé de cet accord au sein du comité et en privé dans le passé et ce débat autour de l'AELE dure depuis déjà pas mal de temps, depuis avant mon arrivée à la Chambre des communes en 2004.

Ma première question porte sur le fait — que vous avez souligné dans votre exposé — que cet accord ouvre un meilleur accès. Mais nous réalisons également qu'il s'agit là d'un accord de première génération, de portée relativement limitée. À mon avis, dans le cas de pays avancés comme les membres de l'AELE, il y a beaucoup à gagner également dans le secteur des services.

Ma question est donc la suivante: Que perdons-nous en ne libéralisant pas les échanges de services et a-t-on réalisé une évaluation ou analyse économique pour déterminer quelles opportunités ont été perdues parce qu'il s'agit là d'un accord de type première génération?

**M. David Plunkett:** Merci.

Permettez-moi de situer en contexte la raison pour laquelle il s'agit surtout d'un accord de première génération. L'origine de cet accord remonte à 1998, et c'était l'un des premiers accords de libre-échange négociés à l'époque, et cela a donc pris longtemps. Je suis le septième ou huitième négociateur en chef, et l'histoire de cette négociation est donc longue. De ce fait, il se peut que je ne sois pas au courant de certains détails.

À l'époque où cela a démarré, je crois que les parties avaient décidé, étant donné la situation du moment, de chercher à négocier un traité circonscrit aux marchandises. Je crois savoir qu'on jugeait à l'époque, de part et d'autre, qu'il ne valait pas la peine de chercher à englober les services et les investissements. Avançons le film de quelques années et nous arrivons à une impasse, où les négociations sont restées à l'arrêt pendant pas mal de temps pendant que l'on cherchait une issue. Puis, dans la deuxième moitié de 2006, les pourparlers ont repris, car il s'agissait là d'un traité bilatéral entre nous et les quatre parties...

**L'hon. Navdeep Bains:** Désolé de vous interrompre, mais très rapidement, est-ce que la principale pierre d'achoppement dans ces discussions était la construction navale? Je vous le demande car vous êtes en train de donner l'historique. Quel était l'enjeu qui a donné lieu aux hésitations et qui a fait que l'accord n'a pas été signé? Quelle était la principale pierre d'achoppement?

**M. David Plunkett:** Le gros enjeu qui a retardé les négociations pendant tout ce temps était la construction navale.

**L'hon. Navdeep Bains:** Dans le même ordre d'idées, vous avez dit dans vos remarques liminaires que la Norvège — qui est un pays qui nous soucie beaucoup car son programme de subventions a permis à ses chantiers navals non seulement de devenir compétitifs mais de gagner un avantage supplémentaire sur le marché international — a fait savoir en mars 2005 qu'elle n'avait plus de programme de subventions. À la suite de cela, je crois que son ambassadeur a comparu devant le comité et a répété la même chose.

Si un pays subventionne et injecte de l'argent dans un secteur particulier — en l'occurrence celui de la construction navale — et lui permet de s'équiper, d'obtenir des synergies et des efficiences et de réellement gagner un avantage concurrentiel sur le marché, puis décrète qu'il veut le libre-échange et un terrain de jeu égal, je me demande si le terrain est réellement égal? Nos chantiers navals sont aujourd'hui préoccupés tout particulièrement par les pays comme la Norvège. Jusqu'en 2005 elle a lourdement subventionné la construction navale, et maintenant qu'elle possède l'avantage, elle veut un terrain de jeu égal.

La question est donc de savoir si vous considérez vraiment — il y a eu pas mal de points de friction dans les négociations — que ce problème particulier a été réglé? Vous avez parlé de la réduction des tarifs, d'une élimination graduelle sur 15 ans, et puis d'une autre période transitoire de 10 ans. Cela a été présenté comme un moyen de régler ce problème. Mais pensez-vous que la solution soit suffisante, étant donné particulièrement les préoccupations à l'égard de la Norvège exprimées par les chantiers navals?

• (1555)

**M. David Plunkett:** Pour que les choses soient claires, à ma connaissance, entre 1995 et 2000, la Norvège, conformément aux règles de l'UE — car il existe des accords entre la Norvège et l'UE dans son ensemble — autorisait deux types de subventions pour la construction navale. L'une était une subvention indirecte sous forme de prêts et de garanties de prêts compatibles avec le protocole d'entente de l'OCDE sur les crédits à l'exportation pour les navires. Une deuxième forme était les subventions directes à la recherche-développement dans le secteur de la construction navale. Ces programmes ont expiré en 2000. Début 2000, une politique a pris effet établissant un mécanisme défensif temporaire en rapport avec les subventions coréennes.

Voilà, en substance, les subventions que nous connaissons. Comme je l'ai dit, la Norvège a fait savoir à l'OMC qu'elle a supprimé ses subventions et n'a pas l'intention d'introduire d'autres programmes pour financer la construction nationale de navires.

Je sais ce qui motive...

**L'hon. Navdeep Bains:** Précisément, oui.

**M. David Plunkett:** ... mais je souligne également, comme je l'ai déjà dit, que nous avons réussi à négocier la période d'élimination graduelle la plus longue de l'histoire dans le cas des produits industriels, jusqu'à 15 ans. Que tous les effets de ces subventions aient ou non disparu au bout de ce temps, il sera impossible de savoir si elles se répercuteront sur le type de navire destiné à notre marché particulier. Quoi qu'il en soit, si l'on totalise les 15 années, plus les 10 années de la négociation elle-même, plus l'année requise par le processus parlementaire et la ratification, nous parlons là de plus de 25 années de protection.

Est-ce que tous les avantages de ce nombre limité de subventions auront été extirpés, dans l'éventualité où elles soient associées à nous? Je ne puis affirmer que le moindre effet résiduel aura disparu, mais je pense qu'à ce stade ce sera relativement minime. C'est mon opinion.

**L'hon. Navdeep Bains:** Vous dites que ce serait relativement minime, mais avez-vous effectué une analyse ou une évaluation économique pour déterminer le nombre d'emplois pouvant être perdus ou touchés? Quelle est l'envergure de la construction navale au Canada, et dans quelle mesure cet accord de libre-échange va-t-il avoir des répercussions sur cette envergure à l'avenir, et particulièrement sur l'emploi — soit le nombre d'emplois perdus ou gagnés, éventuellement?

Cette analyse a-t-elle été faite? A-t-on effectué une évaluation de l'impact économique?

**M. David Plunkett:** Nous n'avons pas effectué d'analyse économique en soi. Nous avons plutôt consulté les industries, car la construction navale n'est pas la seule concernée. Nous avons eu des consultations poussées avec les industries tout au long de cette période.

En ce qui concerne la construction navale elle-même, les consultations avaient déjà commencé à la fin des années 90. Depuis la fin de 2005 nous, avec nos collègues d'Industrie Canada et d'autres, avons organisé une douzaine de réunions de consultation avec des divers représentants de l'industrie de la construction navale, selon diverses combinaisons et dans diverses tribunes — soit collectivement avec les propriétaires, constructeurs et d'autres, et aussi beaucoup de discussions en tête-à-tête ou en groupe — pour réellement nous faire une idée complète des préoccupations de l'industrie dans ce domaine.

Ces préoccupations sont reflétées à l'annexe F, qui établit les conditions dans les sous-secteurs dans la construction navale et détermine lesquelles se voient appliquer la phase de 15 ans et lesquelles la phase de 10 ans. Nous nous sentons très assurés que le mécanisme de consultation nous a donné une très bonne compréhension des préoccupations de l'industrie, de sa marge de manoeuvre et de l'horizon de sa planification à long terme.

• (1600)

**Le président:** Merci, monsieur Plunkett.

J'aimerais clarifier une chose que vous venez de dire à M. Bains, soit la phase d'élimination graduelle des tarifs sur les navires les plus sensibles: 15 ans et 10 ans sur les navires sensibles. Est-ce 25 ans en tout ou bien 15...?

**M. David Plunkett:** Non, je disais que si l'on ajoutait aux 15 ans le temps écoulé depuis le début des négociations...

**Le président:** Je vois. D'accord.

**M. David Plunkett:** ... au total on a plus de 25 années depuis le début des négociations et l'entrée en vigueur complète.

**Le président:** Excusez-moi, je mélangeais les chiffres. Merci.

Monsieur Cardin.

[Français]

**M. Serge Cardin (Sherbrooke, BQ):** Merci, monsieur le président.

Messieurs, bonjour.

Je vais continuer à parler de l'industrie maritime. La période de 10 à 15 ans, si on tient compte d'une période de trois ans au cours de laquelle on n'y touche pas, sera diminuée à 7 ans ou à 12 ans. Selon vous, cela permettra à l'industrie maritime, tant au Canada qu'au Québec, de bénéficier d'une période d'ajustement.

Dans le cadre dans vos négociations et compte tenu de l'impact potentiel plus ou moins à court terme — 10 ou 15 ans est une période relativement courte —, pouvez-vous aller jusqu'à recommander au gouvernement de prendre certaines dispositions pour aider l'industrie à se moderniser, à accéder à certaines innovations technologiques et à profiter de cette période d'ajustement, afin de pouvoir réussir ensuite sur le marché international et dans les pays qui font l'objet de l'accord?

[Traduction]

**M. David Plunkett:** Pour répondre à la première partie de votre question, et pour que les choses soient claires, dans le cas des produits les plus névralgiques — des navires tels que les traversiers, les navires de croisière, les ravitailleurs en mer et les laquiers — si vous regardez l'annexe F, vous verrez un tableau où ils sont tous regroupés dans la catégorie B15. Dans le cas des produits de la catégorie B15, les tarifs seront graduellement éliminés, par 13 réductions égales annuelles, commençant trois années après la date d'entrée en vigueur de l'accord. En l'occurrence, 15 années après l'entrée en vigueur, les droits de douane auront totalement disparu.

De même, dans la catégorie B10, il y aura huit réductions annuelles égales, commençant trois années après la date d'entrée en vigueur. Par conséquent, 10 années après la date d'entrée en vigueur, l'élimination complète sera effective.

Vous estimez qu'il s'agit là d'une durée relativement courte, mais comme je l'ai dit, c'est de loin la période de transition la plus longue que nous ayons jamais vue dans un accord de libre-échange. Si vous considérez d'autres accords, celui de l'OMC ou n'importe quel autre, vous verrez que 15 années représentent une période de protection considérable, de ce point de vue.

La deuxième partie de votre question intéresse davantage les politiques que le gouvernement pourrait adopter à l'égard de la construction navale nationale, et il vaudrait mieux la poser à nos collègues d'Industrie Canada.

Il existe toutes sortes d'enjeux ou de mesures, tel que le renouvellement de la facilité de financement structuré, et en outre le gouvernement a annoncé dans son dernier budget qu'il va acheter un nouveau brise-glace polaire. Mais pour ce qui est de l'ampleur des diverses mesures que l'on pourrait envisager, je vous recommande de prendre contact avec mon collègue d'Industrie Canada, car ils sont les mieux placés pour vous donner une évaluation approfondie des programmes en place. Franchement, nous ne connaissons que les dispositions de ces ententes, et il se peut qu'ils aient des programmes dont nous ignorons l'existence.

• (1605)

[Français]

**M. Serge Cardin:** D'après ce que je comprends de vos propos, pendant que vous négociez un accord de libre-échange, c'est-à-dire des périodes d'ajustement, des taux ou l'élimination des taux, il n'y a pas de discussion formelle avec Industrie Canada pour voir quelles sont les répercussions potentielles de certaines négociations sur notre industrie.

Ne serait-il pas normal de connaître la situation de l'industrie pour négocier quelque chose en ce sens?

[Traduction]

**M. David Plunkett:** Non, loin de là. Industrie Canada a été très présent dans toutes les nombreuses consultations que nous avons menées avec l'industrie. Ce ministère était également partie aux négociations. Il faisait partie de l'équipe. Cela a été un grand travail d'équipe.

Mais si vous cherchez des détails sur ce que le gouvernement fait pour ce secteur particulier, je vous dis simplement que nos collègues d'Industrie Canada sont les mieux placés pour vous renseigner. Mais je peux vous assurer que nous avons été en contact étroit avec eux tout au long de ce processus, pour les raisons évidentes que vous évoquez. Il allait de soi que nous n'allions pas nous précipiter dans une direction sans garder un contact étroit.

[Français]

**M. Serge Cardin:** Lorsqu'il est question d'accords potentiels, le comité pose souvent des questions et demande aux gens comment ils voient, globalement, les négociations, quelle industrie en profitera et sur quelle industrie ces accords peuvent potentiellement avoir des effets négatifs. On nous répond qu'on ne sait pas ce qui sera négocié exactement et qu'on ne peut pas nécessairement prévoir.

Dans ce cas-ci, l'accord a été signé en janvier. Votre groupe, ou d'autres organisations, a-t-il commencé à faire des évaluations de la qualité et de la valeur globale des négociations, ainsi que de l'impact que cela peut avoir sur l'économie canadienne?

[Traduction]

**M. David Plunkett:** Il est très difficile de déterminer qui sortira gagnant et perdant d'un accord commercial donné, car souvent ce que nous, les négociateurs, cherchons à faire c'est d'établir ce qui nous paraît un cadre très positif, en quelque sorte les règles du jeu qui vont régir les industries. Évidemment, nous cherchons à les rendre aussi favorables que possible à nos entreprises canadiennes.

Mais comme mon sous-ministre l'a dit ce matin dans un contexte différent, les affaires sont l'affaire des entreprises, pas des gouvernements. Nous aurons beau établir le cadre le plus positif possible, il incombera aux entreprises de le mettre à profit. Elles feront leur propre évaluation en fonction des variables propres à leur secteur et à leur entreprise.

J'ai participé à maintes négociations au cours de ma carrière où j'entendais des sociétés ou industries canadiennes clamer que si le gouvernement libéralisait les échanges dans tel ou tel secteur, ce serait la fin de cette industrie. Or, ces industries subsistent et prospèrent, et se portent même mieux que jamais auparavant. Même des industries qui pensaient qu'une modification du cadre commercial serait problématique pour elles reconnaissent aujourd'hui, rétrospectivement, que cela ne s'est pas avéré. Cela nous ramène encore une fois à la grande difficulté de déterminer qui pourrait sortir gagnant et qui pourrait être perdant, car les entreprises savent très bien modifier leur comportement pour tirer parti des circonstances.

Lors de négociations sur les tarifs douaniers, souvent des entreprises qui nous supplient de conserver des droits aussi élevés que possible aussi longtemps que possible, une fois qu'elles se rendent à l'évidence et comprennent que le tarif va baisser, elles seront les premières à dire: « Ramenez-le à zéro car il ne va plus nous protéger et autant que nous nous adaptions. Nous avons déjà ajusté notre plan d'affaires et nos projets futurs en conséquence ».

Il est très difficile de se faire une idée précise dans ce genre de situation. De manière générale, considérant l'impact sur l'économie en général, et vu la prépondérance du marché américain pour nous — et je ne suis pas économiste et je m'aventure là dans des domaines que je connais mal — il me semble, étant donné la taille des marchés concernés, que l'impact potentiel pour l'économie canadienne dans son entier sera de zéro, ou zéro virgule zéro zéro zéro quelque chose. C'est pourquoi il est plus important pour nous de nous asseoir avec des entreprises ou des secteurs individuels pour voir quel est le potentiel pour leurs besoins particuliers, car les chiffres macroéconomiques, qu'ils soient crédibles ou non, ne vont probablement pas vous apprendre grand-chose sur l'impact que peut ressentir une industrie ou un secteur particulier.

C'est pourquoi nous jugeons important de dialoguer avec les industries, de les consulter aussi souvent que possible de façon à connaître le point de vue de ceux en première ligne.

•(1610)

**Le président:** Merci, monsieur Plunkett.

Monsieur Julian.

**M. Peter Julian (Burnaby—New Westminster, NPD):** Merci beaucoup d'être venus nous rencontrer. Je commencerai juste par quelques petites questions sur les modalités.

Dans votre exposé, monsieur Plunkett, vous avez dit que le gouvernement pourra introduire une loi de mise en oeuvre à l'expiration de ces 21 jours de séance. Est-ce que le ministère prépare une loi de mise en oeuvre de l'accord avec l'AELE?

**M. David Plunkett:** Ton, vous êtes mieux informé de cela que moi.

**M. Ton Zijdwijk (avocat général, Direction générale du droit commercial international, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international):** Oui, nous travaillons actuellement à une loi de mise en oeuvre. Bien entendu, puisqu'elle met en jeu aussi le ministère des Finances et l'Agence des services frontaliers du Canada, nous la rédigeons en collaboration avec ces ministères.

**M. Peter Julian:** Et la date prévue d'introduction à la Chambre sera à l'expiration des 21 jours de séance?

**M. Ton Zijdwijk:** Il me semble.

**M. Peter Julian:** Merci.

Deuxièmement, au sujet des produits miniers, je crois savoir que le nickel représente 60 p. 100 de nos exportations actuelles. Nous exportons aussi de l'or, du cuivre et du cobalt. Quel pourcentage global de nos produits miniers bruts ou semi-transformés est-il exporté vers les pays de l'AELE?

**M. David Plunkett:** À moins que l'un de mes collègues puisse trouver ce chiffre rapidement, il faudra que je vous le communique ultérieurement.

**M. Peter Julian:** D'accord. Merci.

J'aimerais passer maintenant à la construction navale. Nous allons entendre les représentants de la construction navale mercredi, je crois. J'ai trois questions pour commencer.

En ce qui concerne les consultations avec l'industrie de la construction navale, est-ce que ses représentants, soit syndicaux soit patronaux, ont demandé au gouvernement de ne pas signer cet accord? C'est ma première question.

Deuxièmement, j'aimerais que vous expliquiez l'annexe E, paragraphe 5: « Dans le cas des lignes tarifaires suivies d'un astérisque, les bateaux dont la longueur est supérieure à 294,13 mètres et dont la largeur est supérieure à 32,31 mètres bénéficient d'un accès au Canada exempt de droits de douane à compter de la date d'entrée en vigueur du présent Accord ».

Ma troisième question sur la construction navale intéresse les subventions de la Norvège à ses chantiers navals. Existe-t-il une disposition dans l'accord interdisant ces subventions?

Voilà mes trois questions, pour commencer.

•(1615)

**M. David Plunkett:** En ce qui concerne les consultations, celles auxquelles j'ai participé — mais comme je l'ai dit, nous en avons mené beaucoup et certaines remontent à plus de 10 ans — je ne suis pas sûr que quiconque, même dans cette salle, ait participé aux toutes premières. Mais dans celles auxquelles j'ai moi-même participé, y avait-il des gens nous demandant de laisser tomber, de ne pas négocier? Oui. D'autres nous demandaient de nous débarrasser de ce tarif de 25 p. 100 le plus rapidement possible parce qu'il représentait un détriment pour leur entreprise. Il y en avait d'autres au milieu disant qu'ils pourraient s'adapter, qu'ils voulaient bien qu'on le supprime, mais à condition de le faire progressivement.

Donc, comme je l'ai dit, ce que devait faire notre équipe, qui comprenait nos collègues d'Industrie Canada, était d'écouter les divers avis exprimés, essayer d'en faire une bonne synthèse et se frayer un chemin à travers ce dossier très délicat. C'est plus facile à faire, franchement, si vous avez un point de vue unanime plutôt que des avis très divergents, car alors vous êtes obligé de réfléchir et de voir quelle orientation serait la plus rationnelle, qui ne sera peut-être pas parfaite pour tout le monde mais qui permettra de trouver une issue satisfaisante à ce dossier difficile.

**M. Peter Julian:** Maintenant que le traité a été conclu, seriez-vous disposés à fournir au comité les résultats de ces consultations?

**M. David Plunkett:** Il faudra que je me renseigne, car ces consultations étaient souvent des discussions orales. Nous vous donnerons la réponse ultérieurement.

**M. Peter Julian:** D'accord.

Deuxième question?

**M. David Plunkett:** Mon collègue Aaron peut vous parler de la question des Panamax, qui sont les navires concernés.

**M. Aaron Fowler (directeur adjoint, Accès aux marchés bilatéraux, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international):** Comme David vient de l'indiquer, ces spécifications correspondent à une classe de navire appelée post-Panamax. C'est une dimension établie par l'administration du Canal de Panama et qui dicte à toutes fins pratiques la taille maximale des navires pouvant emprunter le canal. Aucun chantier naval canadien n'est en mesure de construire une coque de la dimension des navires post-Panamax. C'est la raison pour laquelle les droits de douane passeront immédiatement à zéro pour cette classe de navire car il n'y aura aucune concurrence avec un constructeur naval canadien.

**M. Peter Julian:** Eh bien, cela s'applique à la capacité existante. Mais cela empêche un chantier naval canadien de se doter de cette capacité.

Je vous remercie de cette explication.

La troisième concerne les subventions de la Norvège à ses chantiers navals.

**M. David Plunkett:** Pour autant que je me souvienne, aucune disposition spécifique n'interdit les subventions norvégiennes dans ce domaine. Cela dit, si vous regardez vers la fin du traité, là où se trouvent toutes les dispositions institutionnelles et relatives au règlement des différends, manifestement, si nous mettons le doigt sur une activité comme celle que vous suggérez, mettons une subvention, nous pouvons invoquer des dispositions institutionnelles pour protester et réagir. À ce stade, nous verrons quelle sera la réaction et déciderons de la marche à suivre, le cas échéant.

N'oubliez pas que les Norvégiens nous ont assurés, et je crois l'ont dit dans le cadre de l'OMC, qu'ils ont arrêté de subventionner et n'ont pas l'intention de recommencer.

**M. Peter Julian:** Vous voyez où je veux en venir. S'il n'y a rien dans l'accord qui interdise expressément ce soutien, il est très peu probable que nous puissions recourir au mécanisme de règlement des différends pour faire respecter une disposition qui n'existe pas dans le traité.

Merci de cette réponse.

**M. David Plunkett:** Il importe aussi de voir que lorsqu'on conclut un traité, c'est sur la base d'une série de principes et une idée générale du but visé. Si les circonstances changeaient radicalement, au point d'annuler un élément majeur de cet accord de principe, nous prendrions évidemment cela en compte en décidant de nos actions futures. Mais tout cela est hypothétique. Nous avons les moyens de contester cela ou toute autre mesure non nécessairement couverte dans l'accord qui serait contraire à l'équilibre d'ensemble de l'entente.

• (1620)

**M. Peter Julian:** Je réitère néanmoins mon argument. Il serait difficile de recourir au règlement des différends pour quelque chose qui n'est pas couvert dans le traité. Voilà mon argument.

J'aimerais poursuivre.

**M. David Plunkett:** Pourrais-je demander l'avis de nos juristes?

**M. Peter Julian:** Vu qu'il ne me reste que quelques minutes, j'aimerais passer aux dispositions sur l'agriculture.

**Le président:** J'aimerais entendre la réponse.

**M. Ton Zijdwijk:** Permettez-moi d'ajouter que l'article 17 de l'accord traite des subventions et précise que nos droits en vertu de l'OMC sont maintenus. Donc, s'il y avait subventions, le Canada aurait le droit, conformément aux dispositions de l'OMC, d'imposer des mesures compensatoires et d'utiliser les recours prévus par l'OMC.

**M. Peter Julian:** Oui, je comprends cela. Mais je répète néanmoins pour la troisième fois: rien dans le traité n'interdit ces subventions nationales. Voilà ce que je fais ressortir, aux fins du procès-verbal.

Merci, monsieur le président, d'avoir demandé cette clarification.

J'aimerais aborder maintenant les programmes de gestion de l'offre. Votre dossier de présentation — et il est utile, merci de nous le fournir — indique que les programmes canadiens de gestion de l'offre « demeurent en place ». Qu'entendez-vous exactement par-là?

**M. Frédéric Seppey (directeur exécutif, Division de la politique commerciale stratégique, ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire):** Cela signifie qu'un élément essentiel d'un système de gestion de l'offre est la prévisibilité des importations. Cette dernière est assurée en ayant de faibles droits de douane sur le volume d'importation correspondant à l'engagement d'accès — c'est-à-dire le contingent tarifaire que nous avons en place — et en imposant des droits très élevés sur tout volume dépassant ce contingent tarifaire.

Ces accords ne touchent pas aux tarifs applicables au volume excédentaire. Nous conservons nos tarifs sur les volumes excédentaires d'importation des denrées sous gestion de l'offre. Par conséquent, nous préservons l'efficacité de notre contrôle des importations de biens dont l'offre est gérée.

**M. Peter Julian:** Merci.

En parcourant les chapitres sur l'agriculture, les trois accords agricoles, je remarque des réductions tarifaires concernant des secteurs à gestion de l'offre. Pourriez-vous nous expliquer comment cela fonctionnerait si nous réduisions les tarifs des produits à gestion de l'offre, tels que les produits laitiers et les produits de volaille. Je ne sais pas de quelle région du Canada ils proviennent, mais nous avons un certain accès tarifaire à l'Europe. Comment cela fonctionnerait-il pour le secteur à gestion de l'offre, si nous abaissions les tarifs?

Pourriez-vous nous donner cette explication, s'il vous plaît?

**M. Frédéric Seppey:** Je vais vous donner l'exemple du beurre. Dans l'accord avec la Suisse, nous nous sommes engagés à réduire nos droits sur le beurre importé au titre du contingent tarifaire, soit environ 4 000 tonnes. Dans le cadre de l'OMC, nous nous sommes engagés à autoriser l'importation de 4 000 tonnes de beurre au Canada à faible tarif douanier.

La concession que nous avons échangée avec la Suisse, relativement au beurre importé de ce pays, est qu'au lieu d'appliquer un tarif de 7 p. 100, celui imposé à tous les membres de l'OMC jusqu'à 4 000 tonnes, nous lui permettons de nous exporter son beurre sans tarif douanier. Cependant, le volume hors contingent — c'est-à-dire tout ce qui dépasse 4 000 tonnes — reste assujéti au tarif de 299 p. 100 et nous n'allons donc pas, sous le régime de cet accord, autoriser l'entrée de plus de 4 000 tonnes à faible tarif douanier.

Donc, le taux de 300 p. 100, qui concrètement nous permet de gérer l'offre de beurre, n'est pas touché par cet accord.

**M. Peter Julian:** Me reste-t-il du temps pour une courte question ultime?

**Le président:** Eh bien, vous en êtes à 12 minutes maintenant. Autant continuer.

**M. Peter Julian:** Merci, monsieur le président. J'apprécie votre patience.

Pourriez-vous communiquer au comité le résultat des consultations tenues avec le secteur à gestion de l'offre, tel que les Producteurs laitiers du Canada?

•(1625)

**M. Frédéric Seppey:** Ces consultations se sont largement déroulées au cours de négociations sans qu'il y ait eu de procès-verbal. Dans le courant des négociations, nos négociateurs, lorsqu'ils étaient confrontés à une question spécifique, étaient souvent en communication directe avec les représentants de ces organisations, et ces communications étaient principalement orales.

**Le président:** Je vais devoir vous arrêter là. Merci de ces questions et de ces excellentes réponses.

Nous allons passer à M. Allison.

**M. Dean Allison (Niagara-Ouest—Glanbrook, PCC):** Pour 14 minutes? Merci, monsieur le président.

Monsieur Plunkett, vous avez mentionné qu'il y a eu, je crois, sept ou huit négociateurs avant vous. Pendant combien de temps avez-vous joué le rôle de négociateur en chef de ce traité?

**M. David Plunkett:** Je suis rentré à Ottawa en provenance de Londres, où j'étais délégué commercial principal, et ai occupé mon poste actuel de directeur général de la politique commerciale bilatérale et régionale en septembre 2006. L'une de mes premières missions, parmi les nombreuses autres choses que nous avons en train en ce moment — car nous avons plusieurs fers au feu — a été l'AELE. Je m'occupe de beaucoup d'autres choses, mais j'ai été désigné négociateur en chef à ce stade. C'est donc depuis septembre 2006.

**M. Dean Allison:** Merci. Je tiens à vous féliciter et à déclarer publiquement que je considère que vous avez produit un bon accord qui va aider non seulement les familles canadiennes mais certaines aussi les industries canadiennes.

On oublie trop souvent que ce sont les industries canadiennes qui emploient principalement les Canadiens, et lorsque ces industries sont prospères, les Canadiens sont prospères. Je dois le rappeler, car mon bon ami du NPD ne veut parler que de la perte des emplois manufacturiers — ce que je comprends, mais il ne faut pas non plus perdre de vue que nous avons créé, sous ce gouvernement, rien qu'en février, 43 000 nouveaux emplois, 361 000 l'année dernière et presque 800 000 nouveaux depuis que nous sommes au pouvoir — et je suis sûr que cet accord va contribuer largement à la poursuite de cette belle expansion.

L'autre chose que je veux rappeler à mon ami du NPD, c'est qu'en février nous avons enregistré une hausse de presque 5 p. 100, et je parle là des salaires. On dit toujours que les accords de libre-échange détruisent les emplois manufacturiers et ne créent que des emplois à faible salaire, etc. Je ne vois pas très bien comment les salaires horaires pourraient continuer d'augmenter si nous perdions tous ces emplois hautement rémunérés.

C'est là juste une remarque que j'aimerais voir figurer, elle aussi, au procès-verbal.

J'aimerais lire quelques propos tenus à la Chambre. Un député a déclaré: « C'est la même chose avec le fiasco de l'AELE où le

Liechtenstein a taillé des croupières à ce gouvernement inepte et incompetent lors des négociations ». Je ne puis accepter cela vu...

**M. Peter Julian:** Belles paroles.

**M. Dean Allison:** C'est cet oiseau de malheur là-bas qui l'a dit.

Que répondez-vous à la notion que nous aurions été ridiculisés et surclassés dans ces négociations et manoeuvres concernant ce traité. Avez-vous quelque chose à nous dire?

**M. David Plunkett:** Nous avons des négociateurs brillants qui ont eu la clairvoyance et la sagesse de conclure un accord que nous jugeons très bénéfique pour les exportateurs et producteurs canadiens. Je ne sais pas avec quelle modestie vous souhaitez que nous répondions à votre question, mais je ne crois pas que nous ayons été du tout surclassés dans ces négociations.

Si vous demandez à certains de nos partenaires commerciaux — en général — pas nécessairement nos partenaires dans cet accord avec l'AELE — notre système jouit d'une très grande considération. Nous avons des gens qui sont reconnus comme de la plus haute compétence, dont l'un, par exemple, est notre ambassadeur à Genève, qui préside l'un des groupes de négociation les plus difficiles de l'Organisation mondiale du commerce. Il est exclu que 150 pays confèreraient autant de responsabilité à une personne s'ils ne la jugeaient pas compétente.

Je ne pense donc pas que nous ayons à nous excuser de quoi que ce soit, monsieur.

**M. Dean Allison:** Merci beaucoup.

Je sais que ce traité a été mis en route il y a presque neuf ou dix ans. Je réalise que vous n'avez pas été là pendant tout ce temps, mais j'aimerais comprendre et que vous m'expliquiez comment cela peut prendre 10 ans? Est-ce parce que nous avons mis le verrou pendant six ans? Pourriez-vous nous expliquer un peu le processus suivi pour conclure un accord comme celui-ci, les complications ou l'obligation de claquer la porte parfois, et pourquoi il s'est écoulé presque neuf ou dix ans? Pensez-vous que cela se reproduira avec d'autres accords, et de quoi cela dépendra-t-il?

•(1630)

**M. David Plunkett:** Certaines négociations sont plus faciles que d'autres.

Je peux placer en contraste celles dont nous avons annoncé la conclusion en même temps que le ministre Emerson signait formellement le CAELE: les négociations avec le Pérou. Le ministre Emerson a annoncé le 7 juin le lancement des négociations avec le Pérou et il n'a fallu que cinq ou six mois pour les conclure.

Nous en avons lancé d'autres en même temps, et elles s'avèrent plus difficiles. Nous en avons plusieurs en cours, qui sont à divers stades. Pour l'accord avec la Corée, je crois que nous en sommes au treizième cycle de négociation. C'est réellement différent chaque fois et beaucoup dépend des questions en jeu.

Celle-ci a été bloquée pendant cinq ou six ans principalement parce que nous ne trouvions pas de solution au problème des chantiers navals, qui était fondamental pour l'une des parties, et nous n'avions pas du tout de flexibilité à ce moment-là. Nous ne savions pas par quel bout prendre le problème, mais la solution existait et il a fallu des esprits créatifs pour trouver des issues. Heureusement, nous avons trouvé une solution qui nous a permis d'aboutir.

Lorsqu'on commence, il n'y a pas... Je ne pourrais jamais vous dire que nous en aurons certainement terminé à une date donnée, car nous ne sommes que l'une des parties à la négociation. L'autre partie peut avoir ses propres raisons de temporiser ou d'accélérer. Cela échappe à notre contrôle.

**M. Dean Allison:** Vous dites que si vous avez refusé alors l'accord, c'était en partie parce que vous écoutiez l'industrie de la construction navale et que vous la consultiez. Vous ne pouviez pas négocier ou n'obteniez pas ce que vous pensiez être bénéfique à certains de nos chantiers navals. Est-ce en partie la raison?

**M. David Plunkett:** Certainement, dans tous les cas, nous ne concluons une entente que si nous la jugeons bonne pour le Canada. Si les conditions d'un accord avec n'importe quel pays... Il ne nous sert à rien de ramener un accord qui va être taillé en pièces. Il faut que nous puissions en être fiers et considérer qu'il est bon.

**M. Dean Allison:** Merci beaucoup.

**Le président:** Merci, monsieur Allison.

Monsieur Temelkovski, sept minutes.

**M. Lui Temelkovski (Oak Ridges—Markham, Lib.):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je vais poser plusieurs questions et vous pourrez y répondre ensuite, car je constate qu'avec toutes les réponses qui sont données nous n'avons pas le temps de poser toutes nos questions.

Le représentant de Shipyard General Workers nous a dit ici que le Canada est le seul grand pays maritime à ne pas avoir de plan stratégique pour guider son secteur de la construction navale. À votre avis, est-ce que l'absence d'une telle politique industrielle a été un obstacle dans les négociations avec l'AELE?

Deuxièmement, vous avez dit plus tôt qu'aucune évaluation d'impact économique n'a été effectuée, et peut-être vous sera-t-il plus facile de répondre à cette question-ci. Dans quel secteur les exportateurs canadiens se heurtent-ils aux tarifs les plus restrictifs dans les pays de l'AELE, et dans quels secteurs les restrictions à l'accès au marché demeurent-elles?

L'un des grands avantages d'un accord de libre-échange avec l'AELE est qu'il existe un fort degré d'intégration économique entre l'AELE et l'UE. À votre avis, est-ce que les entreprises canadiennes pourront utiliser cet accord commercial pour faciliter leur accès au marché de l'UE?

Enfin, quelles interdictions l'Organisation mondiale du commerce impose-t-elle aux subventions à la construction navale, et quel recours existe-t-il si elles sont enfreintes?

Voilà quatre questions faciles.

● (1635)

**M. David Plunkett:** Je vais demander à Ton de répondre sur les subventions. Et suite à la discussion avec M. Julian, je pense que nous avons des renseignements un peu plus complets à ce sujet.

L'UE est le principal partenaire commercial de l'AELE. Pour les produits agricoles transformés couverts par l'annexe et énumérés à l'annexe G, cela va certainement donner un avantage à nos exportateurs. Une « NPF prospective », pour utiliser un peu de jargon, veut que chaque fois que les pays de l'ALENA accordent un avantage à l'UE, nous en profiterons automatiquement aussi aux termes du traité. Nous espérons donc que cela confèrera un avantage dans cette région à certaines de nos industries.

Lors des discussions sur cet accord avec certains de nos délégués commerciaux dans les pays de l'AELE, en particulier en Suisse, ils ont indiqué qu'un meilleur accès au marché de l'AELE sera une

occasion pour les entreprises canadiennes de tester, en quelque sorte, leurs produits dans un pays européen pour voir s'ils seront bien reçus. Il pourrait s'agir de l'emballage ou de voir si le produit résonne avec une clientèle européenne. Si l'accueil est bon en Suisse, alors, vu la similitude avec d'autres marchés, cela peut donner à un exportateur canadien la confiance voulue pour s'attaquer à un marché européen plus gros, tel que l'UE.

Je pense donc qu'il y a des avantages commerciaux tangibles et intangibles relativement à l'UE. Un autre facteur, évidemment, est tout ce concept de chaînes de valeurs globales. Vous pourriez pouvoir participer à une activité commerciale qui s'intègre dans un processus plus large. Si un produit soit vient de l'UE au Canada ou inversement, par le biais de l'AELE, vous pourriez bien trouver là des opportunités à exploiter.

En ce qui concerne les secteurs industriels, du point de vue de l'impact économique...

Je vais devoir rechercher le chiffre; je ne sais plus où il se trouve.

Quoi qu'il en soit, l'impact du CAELE sur le plan industriel sera probablement moindre que sur le plan agricole. En effet, nombre des tarifs appliqués aux produits industriels par ces quatre pays étaient déjà relativement faibles. Les produits que nous avons identifiés sont ceux qui étaient frappés de tarifs...

Un instant, je peux vous donner les chiffres exacts.

En Suisse, 18 p. 100 des lignes tarifaires non agricoles étaient franches de droits; 70 p. 100 en Islande; 94 p. 100 en Norvège. Nous travaillons avec ces chiffres du point de vue de l'accès potentiel.

Pour ce qui est des produits qui seront avantagés à notre avis — j'en ai déjà mentionné quelques-uns — en Suisse il s'agit des cosmétiques, des barres d'aluminium, ce que nous appelons les tapis tuffetés et quelques articles vestimentaires.

Dans le cas de l'Islande, vous avez les bâtiments préfabriqués, les tubes cathodiques, les structures d'acier, les structures d'aluminium, les portes et fenêtres, et les crevettes d'eau froide.

Ensuite, en Norvège, vous n'avez guère que les vêtements, en partie parce qu'un si grand nombre de leurs droits de douane étaient déjà à zéro.

● (1640)

Il faut réellement passer en revue tous les produits, et chaque industrie, chaque secteur, va devoir considérer cela et déterminer pour soi dans quelle mesure cela va se répercuter sur sa compétitivité dans un marché donné.

Le dernier point que j'ai noté était votre première question, soit la politique en matière de construction navale. Comme je l'ai dit, je vous suggère de poser ces questions à nos collègues d'Industrie Canada qui connaissent mieux le cadre de la construction navale dans lequel nous nous inscrivons.

**M. Lui Temelkovski:** Merci.

**M. David Plunkett:** Excusez-moi, il y avait une question précise concernant les recours juridiques, Ton, en cas de violation.

**M. Ton Zuijdwijk:** Oui. Concernant ce que le Canada pourrait faire, hypothétiquement, si la Norvège réintroduisait des subventions, j'ai déjà indiqué que le Canada se réserve ou conserve ses droits sous le régime de l'OMC. Cela est donc clair.

En outre, nous avons intégré dans l'accord le concept de non-violation, d'annulation et de compromission, qui est un concept propre au droit commercial. Cela permettra au Canada d'intenter un recours, hypothétiquement contre la Norvège si cela se produisait, car il était clairement entendu entre les parties au moment de la négociation de l'accord que le Canada allait réduire ses tarifs sur les navires et produits connexes en échange de la non-application de subventions par la Norvège, en particulier. Nous avons expressément inscrit cela au paragraphe 4 de l'article 29, qui fait état « d'avantages que le Canada ou une autre partie pouvait raisonnablement s'attendre à tirer qui seraient annulés ou compromis par suite de l'application de toute mesure non incompatible avec l'accord ».

Nous voici donc au-delà du texte écrit. Le Canada pourrait intenter un recours contre la Norvège et, si l'arbitrage nous était favorable, nous pourrions nous attendre à ce que la mesure norvégienne soit supprimée conformément au paragraphe 2 de l'article 30, ou alors que le Canada reçoive quelque autre forme de compensation.

Cela montre donc que nous ne sommes pas sans recours aux termes de l'accord si nous nous trouvons dans cette situation hypothétique.

**M. Lui Temelkovski:** Est-ce que certains de ces irritants sont difficiles à repérer — par exemple, des subventions aux chantiers navals en Norvège? C'est habituellement le problème, n'est-ce pas, David?

**M. David Plunkett:** Nous avons un service de délégués commerciaux très compétent et sophistiqué qui a des représentants dans maints pays du monde, et évidemment à Oslo, en l'occurrence. Nous sommes en communication avec ces délégués depuis plusieurs années sur ce sujet même, car nos nombreuses consultations ont clairement fait apparaître que l'industrie chez nous était préoccupée par toute cette question des subventions. Nous avons donc expressément mandaté notre mission d'aller fouiner autant que possible. Il y a évidemment aussi des liens avec nos collègues à Genève du fait de l'OMC. Comme mon collègue vient de me le rappeler, il y a aussi les liens au niveau de l'OCDE.

Nous avons donc toutes sortes de personnes, y compris nos spécialistes sectoriels dans notre ministère et chez Industrie Canada, qui vont avoir l'oeil là-dessus. Croyez-moi, il ne fait pas le moindre doute que s'il y a le moindre signe que la Norvège introduit des programmes suspects, nous le saurons très rapidement.

• (1645)

**M. Lui Temelkovski:** Merci.

**Le président:** Merci, monsieur Temelkovski.

Monsieur André.

[Français]

**M. Guy André (Berthier—Maskinongé, BQ):** Bonjour. J'ai quelques questions à vous poser.

Vous savez que la Davie a été rachetée par une compagnie de Norvège qui exploite actuellement la Davie ici, au Québec. Dans une entente bilatérale, la Davie pourrait continuer à opérer et même grossir, se moderniser et développer son marché en Amérique du Nord. Mais avec cette entente, elle pourrait également utiliser son industrie en Norvège pour tout simplement consolider son industrie en Norvège et continuer à accaparer le marché de l'Amérique du

Nord. Autrement dit, elle pourrait fermer son industrie au Canada et exploiter davantage son industrie en Norvège.

Est-ce une éventualité la laquelle vous avez pensé?

Par ailleurs, on a parlé de la protection de la gestion de l'offre, un élément très important pour le Québec et le reste du Canada. Cette entente touche-t-elle l'importation des protéines de lait? Il y a eu un litige assez important avec les États-Unis à ce sujet. Est-ce protégé par cette entente?

Je suis un peu surpris que vous nous disiez que l'évaluation de la construction navale, en termes de perte d'emplois... Le Québec a quelques industries importantes: Verreault Navigation, la Davie, etc. Une évaluation a-t-elle été faite par l'industrie de la construction navale, ou encore par le gouvernement, comme cela a été fait pour l'entente Canada-Corée? Comme vous le savez, dans le cas de l'entente Canada-Corée, l'industrie automobile a fait une évaluation assez exhaustive de l'impact que cette entente pouvait avoir sur elle. Le gouvernement a également fait une évaluation. À Industrie Canada, on voit les évaluations faites sur l'impact de cet accord.

Une évaluation a-t-elle été faite, ne serait-ce que sommairement, sur l'impact de cet accord sur l'emploi dans la construction navale? Vous semblez dire que non. Je vous rappelle que la Davie pourrait centraliser davantage ses opérations en Norvège et fermer son industrie au Québec ou vice versa.

**M. Frédéric Seppey:** Je vous remercie de votre question.

Au sujet des concentrés de protéines laitières, je peux vous assurer que cet accord ne couvre pas la position tarifaire 3504 des concentrés de protéines laitières. Le Canada s'est assuré d'exclure cette position tarifaire de l'ensemble des négociations. Le Canada n'a donc contracté aucune obligation. Ses obligations touchant les concentrés de protéines laitières ne sont gouvernées que par les accords de l'OMC. Cela n'ajoute aucune obligation.

**M. Guy André:** Ce n'est pas inclus dans l'accord.

**M. Frédéric Seppey:** C'est complètement exclu, oui.

**M. Guy André:** Donc, ce n'est pas exclu.

**M. Frédéric Seppey:** C'est exclu de l'accord.

**M. Guy André:** Mais il y a l'entente de l'OMC.

**M. Frédéric Seppey:** Nous sommes en train de modifier les concessions tarifaires à l'OMC lorsqu'il s'agit de procédures régies par l'article 28. Nous sommes donc en train de négocier pour pouvoir établir un contingent tarifaire. Cependant, cet accord de libre-échange ne couvre pas ces produits. Par conséquent, un pays comme la Suisse, qui est un joueur important dans le domaine des concentrés de protéines laitières, par exemple, n'a acquis aucun nouveau droit par l'entremise de cet accord. Comme la gestion de l'offre, cela a été exclu des négociations, et par conséquent, cet accord ne modifie pas les termes du commerce dans ce domaine.

**M. Guy André:** Je vous remercie.

[Traduction]

**M. David Plunkett:** En réponse à la question sur l'évaluation économique, je n'ai pas connaissance que nous ayons effectué une analyse d'impact économique formelle sur aucun secteur au cours de cette période. Mais en ce qui concerne la construction navale, je crois que nous comprenons très bien les préoccupations de l'industrie. Comme je l'ai dit plus tôt, c'est un domaine où nous avons consulté l'industrie tout au long de la période, et très intensivement vers la fin des négociations, pour nous assurer d'avoir une bonne idée de ce qui était en jeu et pouvoir tenir compte de ces préoccupations.

Davie est un exemple intéressant. Mes collègues rectifieront si je me trompe, mais il me semble que le chantier naval Davie était proche de déposer le bilan, ou selon ce que fait un chantier naval lorsqu'il est en difficulté. Grâce à cet investissement norvégien, le chantier a récemment ouvert et a des commandes pour trois navires hauturiers valant près de 410 millions de dollars US qui doivent être livrés à une société norvégienne à partir de fin 2008.

Alors que ce traité ne contient pas de dispositions relatives à l'investissement, je pense que c'est là un signe très positif. C'est révélateur de l'état de l'économie et du climat d'investissement au Canada qu'une société étrangère soit venue, ait vu une opportunité et l'ait saisie pour garder en vie le chantier naval Davie. Il se porte aujourd'hui certainement mieux qu'avant cet investissement.

Je ne puis prédire l'avenir à long terme d'un investisseur, ce sont là des décisions qui appartiennent au secteur privé. Mais d'après ce que je sais, il y a eu là une évolution positive qui fait que ce chantier naval reste en vie et je pense que c'est une bonne nouvelle pour tout le monde.

• (1650)

[Français]

**M. Guy André:** Lors des pourparlers avec la compagnie Davie, n'avez-vous pas senti qu'on pourrait centraliser davantage les activités en Norvège et exploiter... N'avez-vous rien vu qui laisse croire que cette compagnie pourrait centraliser davantage ses activités en Norvège? Vous avez eu des pourparlers, vous avez travaillé en collaboration, et il y a eu concertation entre les entreprises de construction navale du Québec et du Canada et vous. N'y a-t-il rien qui laisse supposer que cette compagnie voudra se développer davantage en Norvège ou au Canada afin d'augmenter ses activités?

[Traduction]

**M. David Plunkett:** Je n'ai participé à aucune discussion particulière sur les projets de Davie, dans un sens ou dans un autre. Mais en lisant les documents que j'ai ici, que mes collègues ont rassemblés, s'ils envisagent de produire des navires hauturiers dans les chantiers du Québec pour livraison à des armateurs norvégiens, cela semble être une bonne nouvelle pour la compagnie. Je ne connais pas les détails de cela, car c'est une décision du secteur privé.

[Français]

**M. Guy André:** J'ai une dernière question à vous poser. Lors de la négociation de cette entente, une période de 15 ans était incluse pour analyser notre construction navale par rapport à celle de la Norvège. Si le gouvernement ne met pas en place des programmes pour soutenir et moderniser davantage notre entreprise de construction navale ici, au Québec et au Canada, pensez-vous que cette entente pourrait devenir futile, puisqu'on ne profitera pas de l'avantage des 15 ans qu'elle offre?

[Traduction]

**M. David Plunkett:** Cette sorte de question dépasse ma compétence. Je peux vous dire quel est le contenu de l'accord, mais vous abordez là un sujet où je ne suis pas très en mesure d'offrir des prévisions.

[Français]

**M. Guy André:** Mais selon vous, on devrait profiter de ces 15 ans pour soutenir notre industrie, la moderniser et la rendre davantage concurrentielle sur l'ensemble du marché. C'est le but de cette entente.

• (1655)

[Traduction]

**M. David Plunkett:** Comme je l'ai dit, dans ces négociations nous avons aménagé une période de transition extrêmement généreuse pour l'industrie. Pour ce qui est du contexte plus général de la politique relative à la construction navale, je pense qu'il vaudrait mieux parler à nos collègues d'Industrie Canada qui connaissent beaucoup mieux le secteur que moi et qui pourront vous dire comment ils envisagent le déroulement des choses.

**Le président:** Cela fait 10 minutes. Merci, monsieur Cardin.

Monsieur Miller, vous avez 20 minutes.

**M. Larry Miller (Bruce—Grey—Owen Sound, PCC):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être venus nous rencontrer. En ce qui concerne mes questions sur l'industrie de la construction navale, je me sens très rassuré; et après avoir entendu tout cela, je suis sûr que ce sera le cas des autres témoins.

Il est bon de rappeler que ces négociations se sont déroulées sous trois gouvernements différents. Je pense de ce fait que certaines critiques adressées à l'équipe de négociation n'ont pas lieu d'être.

J'aimerais féliciter M. Plunkett et son équipe de l'excellent travail qu'ils accomplissent. De toute évidence, ils n'ont rien à gagner en ne recherchant pas la meilleure affaire possible pour le Canada. Nous ne pouvons pas favoriser tel ou tel secteur particulier; nous devons négocier un accord qui soit bon de façon générale. Et plus j'étudie la question et plus je pense que vous avez fait un bon travail.

Vous avez mentionné tout à l'heure les produits agricoles. Je crois que c'est M. Seppey qui a utilisé le beurre comme exemple. Si j'ai bien compris, la plupart des tarifs non agricoles ont été réduits à zéro, mais certains produits agricoles ont été entièrement exclus des négociations. Pourriez-vous nous donner quelques exemples de produits agricoles que les deux parties ont demandé à exclure.

Je ne sais pas qui aimerait répondre.

Monsieur Seppey.

**M. Frédéric Seppey:** Merci de votre question, monsieur Miller.

Oui, il y en a un certain nombre. C'est complexe parce que dans le domaine de l'agriculture les négociations ont donné lieu à une structure très curieuse. Comme M. Plunkett l'a expliqué, trois accords couvrent les échanges agricoles et les concessions accordées au Canada par chacun des pays de l'AELE différent. Par exemple, la Suisse voulait un meilleur accès à notre marché du fromage, ou un tarif plus favorable, devrais-je dire, sur le gruyère ou l'emmenthal. Eh bien, la condition pour que nous leur accordions des concessions à l'intérieur du contingent tarifaire — c'est-à-dire le tarif applicable au petit volume d'importations autorisé — était que la Suisse n'octroie pas de subventions à l'exportation. Alors que la Suisse était prête à freiner ses producteurs de fromage en leur refusant des subventions à l'exportation, la Norvège ne l'a pas accepté. Par conséquent, les fromages sont visés par l'accord conclu avec la Suisse, mais ne le sont pas dans le cas de la Norvège.

Du côté offensif, soit les exportations...

**M. Larry Miller:** Si je puis vous interrompre, pour que les choses soient bien claires, certains produits dans cet accord — même si c'est pour un pays — seront échangeables entre nous et un pays spécifique, mais pas entre nous et un autre. Ai-je bien compris?

**M. Frédéric Seppey:** Oui, c'est juste, monsieur.

Pour vous donner un exemple du côté inverse — c'est-à-dire nos exportations — nos exportateurs vers la Suisse tenaient beaucoup à obtenir l'accès pour la viande de cheval et le blé dur. Nous avons donc travaillé fort pour arracher des concessions à la Suisse, par exemple, pour ces produits. En Islande, il était très important pour nos fabricants de pommes de terre frites surgelées du Nouveau-Brunswick d'obtenir l'accès. Nous avons réussi à négocier des concessions avec l'Islande, qui font que le tarif a été réduit de moitié, passant de 76 à 46 p. 100.

Donc, les gains varient selon les pays. Par exemple, en Suisse, c'est le blé dur et la viande de cheval qui sont les grands gagnants. En Islande, ce sont les pommes de terre frites surgelées. En Norvège, c'est le blé dur et les bleuets surgelés, qui étaient assujettis à des tarifs très élevés, mais nous avons pu obtenir des réductions sensibles.

• (1700)

**M. Larry Miller:** Dans l'ensemble, monsieur Seppey, diriez-vous que cela représente un grand avantage pour l'agriculture canadienne?

**M. Frédéric Seppey:** Dans le domaine de l'agriculture, je crois que le Canada est clairement gagnant, car nous sommes l'un des plus gros exportateurs de produits agricoles du monde. Notre seule vulnérabilité dans le domaine agricole se situe au niveau de la gestion de l'offre.

Nous avons réussi à exclure les tarifs hors contingent, comme je l'ai expliqué tout à l'heure à M. Julian; nous avons réussi à exclure de l'accord toute concession sur les tarifs hors contingent qui sont très élevés. Sur le reste, nous sommes prêts à faire des concessions importantes et nous avons pu accorder des concessions à des pays qui sont intéressés à nous vendre des produits tels que le chocolat et les confitures de fruits, comme la Suisse. Nous avons pu leur offrir de bonnes concessions.

En revanche, nous avons obtenu de bonnes concessions sur des produits d'exportation primordiaux pour nous, tels que le blé dur et les frites surgelées.

**M. Larry Miller:** C'est bien. Je suis heureux que ces garanties aient été mises en place pour les produits sous gestion de l'offre. Vous avez mentionné spécifiquement les produits laitiers, mais je

présume que cela vaut également pour les produits de poulet, car la volaille fait également l'objet de la gestion de l'offre.

**M. Frédéric Seppey:** Absolument, monsieur. Cela couvre le poulet, les oeufs de dinde, les oeufs d'incubation de poulet à chair et les produits laitiers.

**M. Larry Miller:** Merci beaucoup.

Monsieur Plunkett, je crois que cette question s'adresse à vous. Quelles sont les industries auxquelles les pays européens nommés ici souhaitaient avoir accès mais sans que nous soyons prêts à le leur accorder? Pourriez-vous nous en parler un peu?

**M. David Plunkett:** Voulez-vous dire en dehors de l'agriculture?

Eh bien, nous passons à zéro sur tout, immédiatement après l'entrée en vigueur, exceptés les navires. Nous avons eu une longue discussion concernant ces derniers. Cette partie est relativement facile à comprendre.

Pour être en mesure de pouvoir expliquer cela aux gens, je mentionne que la partie complexe est de savoir comment nous nous sommes retrouvés avec quatre accords distincts. Comme Frédéric l'a dit, cela est dû en partie à ce que l'on appelle les produits agricoles de base — en gros les 24 premiers chapitres de ce que l'on appelle le système harmonisé dans lequel tous les tarifs sont répertoriés — pour quelque raison, les pays de l'AELE ne peuvent pas négocier à titre de groupe. C'est pourquoi il a fallu mener ces négociations individuelles, comme Frédéric l'expliquait; on se retrouve ainsi avec des résultats différents pour différents pays, selon les concessions que chaque partie est prête à faire.

Du côté industriel, les navires étaient la pierre d'achoppement, de toute évidence, mais pour tous les autres produits, la couverture est généralisée.

**M. Larry Miller:** Avoir quatre accords différents à l'intérieur d'un autre devait être plutôt compliqué.

**M. David Plunkett:** C'est un cauchemar pour les juristes.

**M. Larry Miller:** J'imagine. Je vous en accorde le crédit.

Poursuivons donc. Hormis les secteurs dont vous avez déjà parlé, quels étaient certains des autres secteurs sensibles, le cas échéant, que l'AELE était réticente à mettre sur la table? Avez-vous à peu près fait le tour...?

**M. David Plunkett:** Les sensibilités étaient principalement dans le domaine agricole.

Tout le monde a des domaines sensibles. Frédéric a mentionné les frites. Si ma mémoire est bonne, nous sommes le premier pays à jamais avoir obtenu une concession de l'Islande sur les frites, car pour quelque raison, c'est un produit très sensible sur leur marché. C'est l'un des gains tardifs que nous avons pu obtenir, mais si vous allez...

**M. Larry Miller:** Ils cultivent... Excusez-moi, je ne voulais pas vous interrompre.

**M. David Plunkett:** C'est évidemment un petit marché. Je suppose qu'ils n'ont pas un grand territoire se prêtant à l'agriculture. Il peut se poser des questions de sécurité alimentaire. Je ne veux pas placer des mots...

**M. Larry Miller:** Ce doit être un produit qu'ils cultivent chez eux.

**M. David Plunkett:** Oui, mais quoi qu'il en soit, on a toujours des surprises. Je ne me serais pas attendu à ce que les pommes de terre en Islande soient un gros sujet sensible, mais cela a été le cas.

**M. Larry Miller:** D'accord.

**M. Frédéric Sepey:** Je pourrais vous donner un exemple. En Suisse, la viande de cheval est un produit de grande consommation. Nous avons des producteurs de viande de cheval au Canada, surtout au Québec, qui essaient d'obtenir un meilleur accès à l'Europe et qui sont rudement concurrencés par des pays comme l'Uruguay. Eh bien, avec cet accord, nous avons réussi à réduire de moitié le taux tarifaire sur la viande de cheval, ce qui avantage les producteurs canadiens par rapport à leurs concurrents d'Amérique latine, par exemple.

• (1705)

**M. Larry Miller:** Merci.

La plus grande partie de la viande de cheval, je crois, vient du Québec, n'est-ce pas? Il y avait là plusieurs abattoirs.

**M. Frédéric Sepey:** C'est exact.

**M. Larry Miller:** Il y en avait un dans ma circonscription, mais il a été fermé il y a quelques années.

Je crois que c'est vous, monsieur Plunkett, qui avez dit que cet accord — et j'ai eu un peu de mal avec la traduction à ce moment-là — était de plus grande envergure que le marché des 10 pays d'Amérique du Sud.

Pourriez-vous revenir là-dessus? Je veux m'assurer d'avoir bien compris ce que vous disiez.

**M. David Plunkett:** Étant donné que l'on nous demande souvent: « Pourquoi l'AELE? », nous avons rassemblé quelques chiffres et effectué quelques comparaisons pour montrer que ces pays, s'ils ne sont pas nécessairement les premiers qui viennent à l'esprit, sont néanmoins des acteurs économiques importants. C'était un exemple.

Un autre exemple — et n'oubliez pas qu'il n'y a pas de dispositions expresses concernant l'investissement dans cet accord, à ce stade — est que la Suisse, je crois, est notre cinquième plus gros investisseur étranger, par le biais de sociétés telles que Nestlé et quelques sociétés pharmaceutiques. Ce sont des pays hautement sophistiqués qui possèdent quelques sociétés d'envergure mondiale.

Pour quelque raison — nous avons dû revoir nos chiffres ces derniers jours car les statistiques commerciales de 2007 viennent juste de sortir — lorsque nous avons vu les chiffres, nous avons été très surpris, très franchement, de constater une poussée sensible de nos exportations vers ces pays de l'AELE. Si nos calculs sont justes, les exportations vers ces quatre pays de l'AELE sont supérieures à celles vers les 10 pays d'Amérique latine ou d'Amérique du Sud que j'ai indiqués.

Cela prouve donc que l'AELE compte. Il s'agit là d'un accord qui présente un réel intérêt commercial sur le plan de nos échanges avec ces pays et nous ne doutons pas qu'avec ce meilleur cadre de politique commerciale, nos exportations vont augmenter à l'avenir.

**M. Larry Miller:** Vous avez indiqué que la Suisse est au cinquième rang des investissements étrangers ici, au Canada. Quels sont les quatre premiers, par curiosité?

**M. David Plunkett:** Eh bien, les États-Unis, je suppose; le Royaume-Uni est un gros investisseur...

**M. Larry Miller:** Le Japon?

**M. David Plunkett:** ... les Pays-Bas sont habituellement importants, et... je ne sais pas.

Quelqu'un pourrait-il m'aider?

**M. Larry Miller:** C'est curieux. Je n'aurais pas cru que la Suisse serait si haut placée.

**M. David Plunkett:** Je vous ferai parvenir la liste.

**M. Larry Miller:** Dans l'ensemble, à votre avis, pensez-vous qu'il s'agit là d'une assez bonne affaire pour les entreprises canadiennes?

**M. David Plunkett:** Oui. Je pense que l'accord offre des atouts commerciaux, mais aussi des avantages intangibles. Il montre que nous sommes prêts à conclure une négociation, et cela nous aidera dans les négociations commerciales futures avec d'autres partenaires.

**M. Larry Miller:** Est-ce un modèle pour des ALE futurs?

**M. David Plunkett:** Eh bien, c'est un peu un modèle, en ce sens qu'il s'agit là d'un accord de première génération. Nous utiliserons les modèles de première génération si, après avoir consulté les Canadiens, nous pensons qu'il n'est pas nécessaire, pour quelque raison que ce soit, d'ouvrir les services ou l'investissement. Mais si vous regardez l'accord que nous venons de conclure avec le Pérou, il est de beaucoup plus grande envergure que celui-ci car il s'applique aux services et à l'investissement.

Celui-ci est un modèle jusqu'à un certain point, mais pas universel. Nous n'allons pas nécessairement utiliser ce modèle dans tous les cas.

• (1710)

**M. Larry Miller:** Merci, monsieur le président.

Je suis sûr que j'ai pris à peu près tout le temps qui m'était imparti.

**Le président:** Oui, presque.

Il a presque atteint 15 minutes.

Nous avons juste le temps pour un autre tour rapide. Je vais demander de vous limiter à une minute et demie à deux minutes pour les questions et les réponses.

Je donne la parole à M. Malhi, puis à M. Cannan, puis à M. Julian.

**L'hon. Gurbax Malhi (Bramalea—Gore—Malton, Lib.):** J'ai juste une question. La pratique actuelle au titre des autres accords de libre-échange du Canada veut les autorités douanières ne vérifient que l'origine des importations, mais cet accord-ci impose aux Services frontaliers de vérifier, sur demande, l'origine des exportations canadiennes, à un coût de 1,6 million de dollars par an.

**M. David Plunkett:** Si vous le permettez, j'ai ici une collègue de l'Agence des services frontaliers. J'aimerais lui demander de traiter plus en détail de la question frontalière.

**Le président:** Veuillez vous nommer, s'il vous plaît, pour le procès-verbal.

Merci.

**Mme Brenda Goulet (gestionnaire, Division de l'origine et de l'établissement de la valeur, Agence des services frontaliers du Canada):** Je suis Brenda Goulet. Je suis directrice à l'Agence des services frontaliers du Canada.

**Le président:** Merci.

Soyez la bienvenue, et veuillez poursuivre.

**L'hon. Gurbax Malhi:** La pratique actuelle, relativement aux autres accords de libre-échange signés par le Canada, est que les autorités douanières ne vérifient que l'origine des importations; or, cet accord-ci prévoit que l'Agence vérifie, sur demande, l'origine des exportations canadiennes, à un coût de 1,6 million de dollars par an.

**Mme Brenda Goulet:** L'accord de libre-échange avec l'AELE est différent des autres accords commerciaux sur le plan du régime de vérification. Le modèle de l'ALENA, si vous voulez, prévoit une vérification par Douanes Canada de l'exportateur étranger. Dans le cas de l'AELE, nous avons convenu d'un régime de vérification où nous examinons nos propres exportateurs et vérifions aussi les exportations du Canada à la demande des pays de l'AELE. De la même façon, ils examineront leurs exportateurs, à notre demande.

La conséquence en est que nous devons apporter quelques modifications législatives nous donnant le droit de vérifier nos exportateurs, et nous devons également assurer une formation à cet effet. Nous devons être en mesure de répondre aux demandes de renseignements des pays de l'AELE sur les exportations canadiennes. Il nous faudra pour cela des ressources. Nous pensons pouvoir trouver ces ressources dans notre enveloppe budgétaire existante, mais la réalité est que nous devons mettre en place un régime de vérification nouveau, qui est différent de celui des autres accords de libre-échange.

**Le président:** Je crois que c'est tout, monsieur Malhi. Merci.

Monsieur Cannan.

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

Je remercie nos témoins, qui travaillent très fort, des efforts déployés pour conclure le premier accord de libre-échange du Canada en presque sept ans, et le premier accord transatlantique du Canada.

J'aimerais parler plus précisément des liens que nous établissons avec le marché européen. J'ai eu l'occasion de rencontrer, en compagnie de M. Cardin, des parlementaires de l'Union européenne. Un député allemand était le président du Comité du commerce international de l'UE en juin dernier.

Vous pourriez peut-être indiquer au comité quels sont les liens entre l'AELE et l'UE. Ils ont un accord sur ce que l'on appelle, je crois, l'Espace économique européen. Dans quelle mesure le fait d'avoir une bonne relation avec les quatre pays de l'AELE ouvrira-t-elle aux entreprises canadiennes des opportunités chez notre deuxième plus gros partenaire commercial, l'UE?

**M. David Plunkett:** Je vais vous faire un résumé superficiel de ce lien, mais j'aimerais vous envoyer un document qui le décrit de façon plus formelle, car je me fie ici à ma mémoire.

Comme vous le savez, l'UE compte maintenant 27 États membres qui ont divers droits et obligations. Pour un certain nombre d'autres pays, comme ceux de l'AELE, l'UE est manifestement leur principal partenaire. D'ailleurs, la Norvège a tenu deux référendums, si je me souviens bien, sur son éventuelle entrée à l'UE.

Je crois savoir que cet arrangement économique cherche à faciliter le fonctionnement des échanges, et peut-être aussi d'autres aspects, pour les non-membres de l'UE. Cela met en jeu des questions d'harmonisation de la réglementation avec celles de l'UE, sans nécessairement conférer aux pays tous les droits d'un membre régulier de l'UE. Il y a quelques différences subtiles, car la Suisse ne fait pas les choses exactement à cet égard comme les trois autres. C'est pourquoi je préfère vous envoyer un document plus précis.

Il existe un lien entre les pays de l'AELE et l'UE, tant formel qu'informel, indépendamment de nos propres efforts d'améliorer notre partenariat économique avec l'UE, un sujet dont nous discuterons très certainement ici à un moment donné.

Cet accord, particulièrement la référence à la transformation des produits agricoles, avec une référence explicite à l'UE, est notre

premier accord de libre-échange depuis six ou sept ans. C'est également le premier avec l'Europe, et il montre que nous sommes certainement intéressés à faire plus avec l'Europe. Je pense qu'il transmet un message positif, à savoir que l'Europe reste pour nous un partenaire commercial très important. On peut espérer que les entreprises et secteurs individuels pourront mettre à profit les opportunités dans l'AELE comme un tremplin vers le reste de l'Europe.

Encore une fois, c'est une situation très variable selon les secteurs. Si vous le désirez, je pourrais vous envoyer une documentation sur cette zone économique qui vous apportera plus de détails.

● (1715)

**M. Ron Cannan:** Cela m'intéresserait beaucoup. Le marché européen est massif et j'aimerais beaucoup ouvrir cette porte pour diversifier notre commerce et moins dépendre des États-Unis.

Rapidement, parlant des États-Unis, ils n'ont pas d'accord de libre-échange avec l'AELE. Pensez-vous qu'il y a là de bonnes occasions à saisir pour les entreprises canadiennes, avant l'arrivée des Américains?

**M. David Plunkett:** Encore une fois, je pense que, principalement dans le domaine agricole, surtout si vous avez des produits très sensibles au prix où, toutes autres choses étant égales, si votre prix est inférieur de  $x$  p. 100, vous pouvez raisonnablement espérer de bonnes affaires — comme dans le cas du blé. C'est certainement l'une des raisons pour lesquelles nous pensons important de nous implanter là avec une longueur d'avance sur les partenaires qui n'ont pas encore d'accord de libre-échange.

**M. Ron Cannan:** Merci de votre excellent travail. C'était une occasion de rencontrer certains députés, et cela a été une expérience très agréable.

Merci.

**Le président:** Excellent. Merci, monsieur Cannan.

D'accord, monsieur Julian, une minute.

**M. Peter Julian:** Je ne ferai pas de commentaire, sinon pour vous remercier d'être venus.

J'ai quatre questions en espérant que vous pourrez y répondre soit immédiatement soit dans les jours qui viennent.

Premièrement, quelle est la valeur estimative de la réduction tarifaire sur les produits agricoles importés au Canada en provenance des pays de l'AELE? On estime à 5 millions de dollars les produits agricoles canadiens à destination de l'AELE.

Deuxièmement, quel a été le budget de la promotion de produits par le Canada dans les pays de l'AELE lors du dernier exercice complet — 2006 ou 2007? Et si vous l'avez, quel est le chiffre prévu pour les années à venir?

**M. David Plunkett:** Avez-vous dit: « promotion de produits »?

**M. Peter Julian:** Oui, promotion de produits.

Troisièmement, pour ce qui est du préambule, vous avez mentionné l'environnement et la main-d'oeuvre. Dans quelle mesure ces dispositions sont-elles contraignantes?

Et quatrièmement, le mécanisme de règlement des différends semble très similaire à celui de l'accord sur le bois d'oeuvre, ou la braderie du bois d'oeuvre. Est-ce le même modèle que celui de l'accord sur le bois d'oeuvre?

Merci.

**M. Ron Cannan:** Monsieur le président, j'aimerais clarifier l'une des questions de M. Julian. Pour ce qui est de l'aide promotionnelle, voulez-vous juste les dépenses pécuniaires ou bien aussi l'aide en nature? Au cours de la présentation, des témoins ont parlé d'assistance financière mais aussi en nature.

• (1720)

**M. Peter Julian:** Je recherche uniquement les chiffres financiers. Il est beaucoup plus difficile d'évaluer les contributions en nature.

**M. Ron Cannan:** Merci de la précision.

**M. Ton Zuijdwijk:** En ce qui concerne le règlement des différends, le mécanisme établi dans l'Accord de libre-échange Canada-AELE est très simple. Chaque partie choisit un arbitre et ensuite les deux ensemble choisissent le président. C'est le modèle d'arbitrage classique. Il porte même le nom de tribunal d'arbitrage, c'est donc très simple.

Pour ce qui est du préambule, oui, le préambule n'est pas exclu du règlement des différends. S'il se pose une question hypothétique sur l'environnement ou le travail, il s'agira de voir dans quelle mesure le préambule établit une obligation effective. De manière générale, on ne considère pas qu'un préambule énonce des obligations à proprement parler. C'est plutôt un énoncé introductif.

**Le président:** D'accord. Je pense que nous allons nous en tenir là. Nous avons dépassé l'heure prévue.

Je tiens à remercier les témoins. Bien entendu, je suis sûr que les fonctionnaires vous donneront les réponses à d'autres questions que vous pourriez avoir. Ils se sont montrés des plus coopératifs et prêts à nous aider.

Merci beaucoup à vous tous d'être venus. J'apprécie beaucoup.

Pendant que les témoins partent, nous avons quelques petites questions à régler. Je vais distribuer le rapport que nous avons rédigé et adopté sur les négociations de libre-échange Canada-Corée. Je signale que ce n'est pas sa forme finale. La seule différence sera une couverture en papier glacé.

Je veux juste vous faire savoir que j'ai l'intention de le déposer à la Chambre demain.

Monsieur Bains, nous allons le déposer à la Chambre demain.

**L'hon. Navdeep Bains:** Oui, j'apprécie, monsieur le président. Je l'ai vu, ainsi que le rapport dissident et tout. C'est très intéressant.

**Le président:** Oui.

Nous avons un dernier point à régler. Nous devons passer à huis clos parce que le rapport est toujours confidentiel, mais nous n'avons pas besoin d'en discuter. Il a été adopté par le comité. Je vais simplement le déposer demain.

La question suivante est celle d'un voyage du comité. D'aucuns ont proposé, dans le cadre de notre étude de ces divers accords de libre-échange, que le comité se déplace en Colombie et peut-être, bien que cet accord soit déjà conclu, au Pérou. Et pendant que nous sommes dans la région, je crois savoir que l'Équateur pourrait également faire l'objet d'un de ces accords, en tant que partenaire andin. Je voulais juste aborder cela, car certains membres du comité se sont dits intéressés par un tel voyage.

J'aimerais inscrire cela à l'ordre du jour de mercredi. Je vais demander au greffier et à notre analyste de formuler quelques suggestions quant au moment qui serait le meilleur pour un tel voyage. Il me semble que le plus tôt serait le mieux, peut-être avril ou peut-être mai. Ayant discuté avec divers Whips, il me semble que ce pourrait même être pendant que la Chambre siège. C'est donc une possibilité.

J'aimerais simplement que les membres y réfléchissent d'ici mercredi, si vous avez des suggestions quant à la date, et nous saurons aussi à ce moment-là ce qui a été fait et accompli lors de visites précédentes — car je crois savoir que des membres sont déjà allés en Colombie — et quel pourrait être l'itinéraire. Je vais confier ce travail au greffier et vous demande de nous faire part de vos idées mercredi sur la possibilité d'un voyage en Amérique du Sud au cours des six prochaines semaines.

Monsieur Miller.

• (1725)

**M. Larry Miller:** À ce sujet — et c'est peut-être un point méritant réflexion, monsieur le président — il y a en ce moment un petit conflit entre le Venezuela et la Colombie, ou un risque de conflit. Aussi, si le greffier va préparer quelques chiffres, peut-être pourrait-il également en présenter pour l'Europe, car je suis sûr que le conflit qui semble se préparer là-bas sera un sujet de discussion mercredi, et ces pays dont nous venons de parler pourraient être une destination de rechange. Pourrais-je juste lancer cette idée?

**Le président:** Vous l'avez lancée et elle plane.

Monsieur Bains.

**L'hon. Navdeep Bains:** Oui, j'allais juste dire que l'Europe est un pays pas mal grand.

Mon seul avis à ce sujet c'est que dans le passé, du moins depuis que je siège à ce comité, nos voyages ont toujours été en rapport avec les thèmes que nous examinons. Donc, la Colombie serait un voyage logique. Ce serait pertinent et opportun.

Quant à l'Europe elle-même, nous n'avons pas exprimé dans ce comité le désir de continuer à examiner cette question dans l'avenir proche. Nous avons décidé de parler de l'AELE, puis de la Colombie. Donc, peut-être pas l'Europe, mais si quelqu'un le souhaite, une option possible serait peut-être l'AELE... mais je ne suis pas sûr. Nous avons déjà signé l'accord de libre-échange et c'est une affaire close.

**M. Larry Miller:** Je parlais de l'AELE.

**L'hon. Navdeep Bains:** D'accord. Je ne sais pas dans quelle mesure ce serait utile et donc je ne serais pas très favorable à un tel voyage.

Mais la Colombie, très certainement, à mon avis, serait une destination opportune, tout en ayant conscience, bien sûr, du risque de conflit avec le Venezuela que vous avez évoqué. Mais, de ce côté-ci, nous considérons cela comme un déplacement très important.

**Le président:** C'est comme si vous aviez organisé une guerre et que personne n'était venu. Il n'y a qu'un camp en guerre là-bas.

Quoi qu'il en soit, je pense que c'est tout ce dont nous avons besoin. Je voulais simplement mettre l'idée sur la table et connaître vos avis.

S'il n'y a rien d'autre, nous allons lever la séance. La prochaine réunion sera mercredi.









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

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

**Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :  
Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address:  
<http://www.parl.gc.ca>**

---

**Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.**

**The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.**