



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 002 • 2^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 10 février 2009

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 mardi 10 février 2009

• (0905)

[Traduction]

Le vice-président (M. John Cannis (Scarborough-Centre, Lib.)): Nous avons le quorum. Le président, M. Lee Richardson, m'a demandé d'ouvrir la séance. Il devrait arriver bientôt.

Le voilà; je vous l'avais dit.

Monsieur le président, vous ne m'aviez pas dit que vous arriveriez aussi rapidement.

Le président (M. Lee Richardson (Calgary-Centre, PCC)): J'ai l'impression que la réunion est déjà en cours. Merci, monsieur Cannis.

Désolé d'arriver un peu en retard.

Conformément à notre ordre du jour, nous devons entendre des témoins du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Je crois que nous devrions commencer tout de suite. Je vais donc demander à nos témoins de faire une brève déclaration liminaire en nous expliquant les activités du ministère, surtout pour la gouverne des nouveaux membres du comité. Ensuite, nous ouvrirons la période des questions, en suivant l'ordre établi à la dernière réunion.

Sans plus tarder, je vous présente Ken Sunquist, qui est le sous-ministre adjoint responsable de l'Asie et de l'Afrique et le délégué commercial en chef, Stewart Beck, qui est le sous-ministre adjoint responsable du Développement du commerce international, de l'investissement et de l'innovation. Messieurs, merci de votre présence parmi nous aujourd'hui.

Je voudrais donc vous céder tout de suite la parole pour que vous nous fassiez quelques remarques liminaires, de même qu'un aperçu général des activités du ministère.

[Français]

M. Ken Sunquist (sous-ministre adjoint, Asie et Afrique et délégué commercial en chef, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international): Merci, monsieur le président. Bonjour à tous.

[Traduction]

Merci infiniment de bien vouloir nous accorder ce temps aujourd'hui.

Comme le président vient de le dire, je suis accompagné de Stewart Beck. Dans la deuxième partie de la réunion, David Plunkett, qui est assis derrière moi, discutera avec vous des négociations commerciales bilatérales et régionales, et de l'AELE notamment.

Je suis ravi d'être ici ce matin pour vous parler de certaines des priorités de notre ministère. Nous attachons une très grande importance au travail accompli par le comité. D'ailleurs, d'autres comités ont préparé des rapports, comme celui intitulé « Les composantes d'une stratégie canadienne à l'égard des marchés

émergents » et ont effectué dans certains pays des visites qui nous ont permis de réorienter nos priorités.

Donc, votre travail contribue grandement à orienter notre vision du monde et notre conception des mesures qu'il convient de prendre. Nous espérons pouvoir continuer à collaborer étroitement avec vous à l'avenir, surtout à cette époque de grave instabilité dans l'économie mondiale.

Ainsi nous ne devons pas perdre de vue l'importance que revêt le fait de participer à l'investissement et aux échanges internationaux. Un exemple flagrant de ce phénomène se déroule actuellement sous nos yeux aux États-Unis, où nous déployons des efforts assidus avec nos partenaires internationaux pour exercer des pressions contre les mesures protectionnistes proposées dans le plan de relance américain. Selon nous, la dernière chose dont le monde a besoin à l'heure actuelle, c'est de restreindre les échanges.

Pour se sortir de la crise actuelle, les pays du monde entier doivent entretenir leur croissance respective, en tant que partenaires. Ils doivent notamment promouvoir vivement l'ouverture des marchés, ce qui stimulera l'économie, créera des emplois et leur permettra de faire face à ces difficultés avec vigueur.

Nous reconnaissons également la concurrence soutenue qui règne au sein de l'économie mondiale, en particulier en provenance des géants émergents comme la Russie, le Brésil, l'Inde et la Chine. Parallèlement, les gouvernements rivalisent entre eux pour aider leurs entreprises et leurs investisseurs à rester sur la bonne voie, dans les bons marchés et avec les bons outils.

Les ministres Day et Cannon veillent à ce que l'économie figure au tout premier plan des priorités du MAECI.

Notre stratégie commerciale mondiale vise justement à faire face à ces difficultés. Elle repose sur trois piliers, à savoir, faire du Canada le meilleur partenaire commercial possible, assurer l'accès aux marchés — pas dans le sens strict du terme, c'est-à-dire les marchés proprement dits — mais plutôt aux capitaux, à la technologie et au talent; et jumeler les opportunités à l'étranger avec nos entreprises. Il s'agit d'un élément fondamental de notre stratégie pour les Amériques et de notre démarche auprès des États-Unis, au même titre que les marchés émergents et en expansion. Pour nous, il s'agit d'une feuille de route qui a pour objectif d'aider nos entreprises et nos investisseurs à s'adapter aux complexités du commerce d'aujourd'hui.

Nous sommes entrés dans une période marquée par ce que nous appelons le « commerce d'intégration », soit toutes les façons pour les entreprises canadiennes d'ajouter de la valeur à l'économie mondiale. Il s'agit du commerce. Il s'agit de l'investissement. Il s'agit des chaînes de valeur mondiales. Il s'agit enfin d'autres secteurs comme l'innovation, la science et la technologie, les services de transport aérien et bon nombre d'autres outils à valeur ajoutée et mécanismes stratégiques que les gouvernements peuvent offrir.

Notre stratégie commerciale mondiale représente notre plan pour offrir aux entreprises et aux investisseurs canadiens l'aide dont ils ont besoin pour continuer à nouer des liens sur les marchés mondiaux.

Bien sûr, l'accès aux marchés de nos entreprises et de nos investisseurs restera toujours pour nous une priorité absolue. L'OMC demeure notre tribune de prédilection pour discuter de l'accès aux marchés. Bien que l'avenir soit incertain, du moins à court terme, nous continuerons de collaborer avec nos partenaires pour obtenir la conclusion du Cycle de Doha au cours de l'année à venir.

En attendant, nous intensifions nos efforts sur le plan bilatéral, tout d'abord, en tant que partenaire au sein de la plateforme commerciale nord-américaine, laquelle connaît un franc succès.

L'Accord de libre-échange nord-américain profite grandement au Canada. Nous collaborons étroitement avec les États-Unis et le Mexique sur divers dossiers pour faciliter la circulation des marchandises, de l'investissement et de la main-d'oeuvre à nos frontières et pour que le partenariat nord-américain reste dynamique et prospère. Comme je l'ai mentionné, nous coopérons étroitement avec ces deux pays pour veiller à ce que les portes du commerce restent ouvertes.

Nous commençons également à déployer davantage d'efforts sur le plan bilatéral en dehors de l'Amérique du Nord. Comme vous le savez, le premier accord de libre-échange du Canada depuis 2001, lequel a été conclu avec les membres de l'Association européenne de libre-échange, soit l'Islande, la Norvège, la Suisse et le Liechtenstein, passe en ce moment devant les comités parlementaires.

Par ailleurs, nous avons récemment signé des accords de libre-échange avec le Pérou et la Colombie. Nous avons également engagé un certain nombre de négociations en vue de conclure un accord de libre-échange avec de nombreux pays partout dans le monde, essentiellement en Asie et dans les Amériques. De plus, nous collaborons étroitement avec l'Union européenne en vue de resserrer notre partenariat économique.

Comme je l'ai déjà mentionné, David Plunkett, directeur général de la Politique commerciale bilatérale et régionale, nous parlera plus en détail de ces initiatives un peu plus tard, notamment de l'AELE et de l'accès aux marchés à l'échelle régionale, bilatérale et multilatérale. Mais pour l'instant, laissez-moi vous assurer que l'accès aux marchés restera toujours une priorité absolue pour notre ministère.

Toutefois, nous nous efforçons également de conclure d'autres types d'accords, comme par exemple les accords de transport aérien. Nous en comptons actuellement plus de 70.

● (0910)

Un autre exemple serait les accords d'investissement. Le commerce d'intégration constituant le moteur de l'économie mondiale d'aujourd'hui, nous comprenons l'importance que revêt le fait d'encourager l'investissement bilatéral. Stewart Beck vous décrira plus en détail les efforts que nous déployons actuellement en vue de présenter le Canada comme une destination pour l'investissement, notamment en nous appuyant sur la Porte d'entrée de l'Asie-Pacifique et les Jeux olympiques de 2010 pour attirer davantage l'attention, et l'investissement, sur le Canada.

Mais, cette stratégie comprend également un élément politique. Le Canada compte à l'heure actuelle plus de 20 accords sur la promotion et la protection des investissements étrangers, ou APIE, accords qu'il a conclus avec des partenaires clés du monde entier. D'autres sont également en négociation. Ces accords offrent aux investisseurs canadiens et étrangers le milieu stable et prévisible dont ils ont besoin pour investir.

Stewart vous dira également à quel point nous reconnaissons l'importance de l'innovation ainsi que de la science et de la technologie dans le cadre de nos activités. La science et la technologie influent assurément sur l'investissement, les échanges et l'image de marque du Canada.

Par ailleurs, nous sommes tout à fait conscients du rôle important que peuvent jouer les services stratégiques offerts par le gouvernement dans le jumelage des entreprises et des investisseurs aux débouchés mondiaux. Par exemple, nous collaborons étroitement avec les sociétés canadiennes pour élaborer un ensemble de plans de développement des marchés ciblés et axés sur des secteurs clés, et ce, pour les principaux marchés. Ces plans touchent toutes les activités relatives au commerce international, des exportations aux importations, en passant par l'investissement, la science et la technologie, la délivrance de licences et les négociations visant à conclure des accords sur le commerce et l'investissement garantissant l'accès aux marchés.

Par ailleurs, nous bénéficions également d'un large réseau commercial international — le service de délégués commerciaux. Ces hommes et ces femmes dévoués, affectés partout au Canada et dans les bureaux commerciaux à l'étranger, peuvent aider les entreprises canadiennes à trouver rapidement des contacts sur les principaux marchés mondiaux. De plus, ils comprennent la demande qui existe dans le monde car, même en cette période de difficultés économiques, les marchés présentent des débouchés. La recherche de ces débouchés revient toutefois trop cher aux entreprises canadiennes et leur prend trop de temps si elles le font toutes seules.

Au fil des ans, nous avons recueilli un nombre considérable de commentaires positifs de la part de clients satisfaits. De nombreuses entreprises nous ont dit que nos délégués commerciaux leur avaient fait gagner du temps et de l'argent en les mettant en rapport avec des personnes qui comptaient sur les marchés mondiaux, en trouvant des débouchés pour leurs produits ou leurs services dans des marchés partout dans le monde et en leur communiquant des renseignements déterminants, leur permettant ainsi de ne pas commettre d'erreurs coûteuses.

Nous comptons actuellement près de 950 délégués commerciaux qui sont présents dans plus de 150 villes du monde entier et notamment dans 17 bureaux régionaux partout au Canada. Chaque année, ils aident des milliers de compagnies canadiennes, notamment les PME, et la demande en pour nos services est en hausse.

Tandis que de nouveaux modèles opérationnels et de nouvelles activités commerciales non traditionnelles continuent de voir le jour dans le monde entier, les entreprises canadiennes dépendent de plus en plus des services que leur fournissent nos délégués commerciaux. En fait, la demande de ces services devrait augmenter d'au moins 15 p. 100 au cours des cinq prochaines années, ce qui explique notre décision de renforcer notre présence au sein des bureaux commerciaux existants, à la fois au Canada et à l'étranger, et d'ouvrir de nouveaux bureaux dans des marchés clés comme la Chine, le Brésil, la Mongolie et l'Inde.

À l'interne, nous cherchons à créer un meilleur équilibre entre les postes au Canada et à l'étranger. À cette fin, il faudra réaffecter des postes et des ressources de l'administration centrale à Ottawa, là où ils pourront faire une plus grande différence dans nos bureaux commerciaux à l'étranger. De façon plus générale, nous nous efforçons également de réorienter les services offerts par le SDC en fonction des réalités et des débouchés de chaque marché. Par exemple, dans certains marchés, les délégués commerciaux s'attendent plus aux questions d'investissement qu'aux activités traditionnelles d'exportation. Certains bureaux commerciaux ne s'occupent que de l'innovation des partenariats technologiques et la science et la technologie. D'autres s'emploient à appuyer l'accès aux marchés ou les négociations commerciales. Certains seront chargés des activités plus traditionnelles de promotion des exportations, alors que d'autres se verront attribuer toutes ces fonctions. Bref, nous avons différentes priorités pour différents marchés; nous n'appliquons plus l'ancien concept, qui consistait à mener exactement les mêmes activités partout dans le monde.

L'objectif reste le même, soit d'établir des liens pour les Canadiens au sein des chaînes de valeur mondiales et d'approvisionnement. Toutefois, la façon d'atteindre cet objectif sera différente d'un marché à l'autre, selon la nature du modèle de commerce d'intégration qui prime. Nos délégués commerciaux s'adaptent à ces nouvelles réalités mondiales et appuient les entreprises canadiennes dans le cadre des efforts qu'elles déploient pour assurer la prospérité des Canadiens, trouver des débouchés et créer des partenariats bénéfiques aux économies des deux parties avec des pays du monde entier.

Comme vous pouvez le constater, la stratégie commerciale mondiale est notre feuille de route pour aider nos entreprises et nos investisseurs à s'adapter aux complexités du commerce du XXI^e siècle, en particulier en cette période de difficultés économiques.

Je vous remercie de votre attention.

Je vais maintenant céder la parole à Stewart, pour qu'il fasse ses remarques liminaires, et nous serons ensuite à votre disposition pour vous écouter et pour répondre à vos questions.

Je vous remercie.

• (0915)

Le président: Merci, monsieur Sunquist.

Monsieur Beck, vous avez la parole.

[Français]

M. Stewart Beck (sous-ministre adjoint, Développement du commerce international, investissement et innovation, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international): Merci, monsieur le président et membres du comité.

[Traduction]

Comme Ken vient de vous le faire remarquer, nous ne pouvons perdre de vue l'importance d'être un des acteurs du commerce et de l'investissement à l'échelle internationale; nous ne pouvons perdre de vue non plus que nous sommes une nation commerçante.

Vous venez d'entendre Ken nous exposer de quelle façon la stratégie commerciale mondiale continue de positionner énergiquement le Canada sur les marchés traditionnels, tels que les États-Unis, et sur ceux des géants émergents, comme l'Inde et la Chine. Ken a également mentionné en quoi la concurrence la plus vive est le fait des gouvernements nationaux qui s'appliquent pleinement à faire de leurs marques nationales d'inestimables moyens de dynamiser leurs économies. Pensez à l'Irlande au cours des 15 dernières années. À

l'Australie. Même les États-Unis et l'Allemagne, deux puissances économiques indiscutables, ont injecté des millions de dollars dans leurs campagnes de valorisation de leurs marques nationales.

Grâce à la SCM, nous nous sommes dotés d'outils pour faire face à la concurrence, et nous faisons de même sur les fronts de l'attraction, de la promotion et de la rétention de l'investissement. Les faits sont incontestables: l'investissement est un générateur colossal de richesses pour le Canada. Il constitue également une source d'apports financiers pour la recherche et le développement. Je reviendrai d'ailleurs plus en détail sur ce point par la suite.

Outre nos efforts à l'échelle nationale, nous devons également tirer parti d'événements d'envergure et de prestige. Ainsi nous avons lancé une campagne de marketing internationale à l'appui aux Jeux olympiques d'hiver de 2010 à Vancouver, baptisée « 2010 raisons de faire des affaires au Canada ». Dans notre contexte économique actuel, nous devons nous montrer dynamiques et faire valoir les forces du Canada, dès que l'occasion se présente, et tout particulièrement lorsque le monde aura les yeux tournés vers Vancouver.

L'innovation est un autre moteur essentiel de création de la richesse. La recherche et le développement ainsi que les sciences et la technologie enrichissent et diversifient notre base économique. De fait, les sièges canadiens de multinationales étrangères — les grandes compagnies pharmaceutiques, par exemple — investissent davantage dans la recherche et le développement que ne le font les entreprises canadiennes. Nous affichons le plus haut taux de financement public en recherche et développement au monde, pourtant nous n'atteignons même pas le 15^e rang lorsqu'il s'agit de concrétiser nos idées sur le marché et d'établir les entreprises de demain. Dans ce domaine, notre réseau est idéalement positionné pour améliorer ce classement.

Ken a déjà mentionné nos accords en sciences et technologies. Voici un exemple qui illustre en quoi ceux-ci constituent un bon rendement sur nos investissements, en plus d'être un important moteur de croissance. L'été dernier, en vertu des accords que nous avons conclus, nous avons lancé des initiatives conjointes avec l'Inde et la Chine. Nos appels d'offres avec concours ont reçu un accueil très favorable, comme en témoignent les 135 manifestations d'intérêt pour des projets en Chine. À l'issue du processus de sélection, nous avons retenu un total des huit projets qui seront intégralement financés. Nous avons contribué à ces projets à hauteur de 2,2 millions de dollars par l'entremise de notre Programme de partenariats internationaux en science et technologie, lequel a mobilisé, à son tour, 9,2 millions de dollars supplémentaires auprès de nos partenaires nationaux et internationaux. Notre action ciblant l'Inde a tout autant été fructueuse. Sur 67 cas d'intérêt exprimé, huit se sont vu accorder une contribution totale de 2,2 millions de dollars, financement qui, en retour, a mobilisé 15,2 millions de dollars supplémentaires auprès de nos partenaires nationaux et internationaux. De ces initiatives conjointes résulteront des technologies et des projets scientifiques prêts à être commercialisés. C'est grâce à des accords de cette nature que le Canada continue d'avancer sur la voie d'une économie plus novatrice et plus productrice.

La participation active de groupes de recherche, d'entreprises et de partenaires du secteur public est l'une des composantes de notre offre unique aux entreprises canadiennes. C'est également la raison pour laquelle nous avons adapté notre modèle d'entreprise afin de répondre aux réalités liées au commerce d'intégration auxquelles nos entreprises font face et ce, quotidiennement.

Nous mettons à profit notre réseau composé de 140 points de contact situés dans le monde entier pour démontrer notre valeur ajoutée aux entreprises canadiennes. Autrefois axé sur l'aide aux entreprises désireuses de vendre leurs produits à l'étranger, notre réseau a évolué, établissant aujourd'hui des liens entre les entreprises et les groupes de recherche, contribuant aux transferts et à l'acquisition de technologies, prêtant main forte aux sociétés qui souhaitent vendre leurs technologies, garantissant les investissements ou encourageant les sociétés à investir à l'étranger. Nous avons également donné une nouvelle image au Service des délégués commerciaux dans le but de mieux faire connaître sa valeur ajoutée: le SDC permet aux entreprises de réellement économiser temps et argent dans le cadre de leurs échanges à l'étranger.

Nous ferons une promotion énergique de ce service et exploiterons au maximum les médias traditionnels et non traditionnels, notamment le Web 2.0. Ainsi, nous nous assurons que lorsque reviendra la stabilité économique, nous aurons mis les entreprises canadiennes en position favorable pour tirer le meilleur profit des débouchés mondiaux.

Dans l'intervalle, à court terme, nous avons demandé à nos bureaux régionaux et à nos missions d'informer les clients de la vaste gamme de services et de programmes gouvernementaux offerts en plus de notre programme de commercialisation. Nous nous sommes efforcés activement de renforcer la collaboration avec nos partenaires du portefeuille Commerce international, soit EDC et la CCC, et de plus en plus, la BDC. En fait, nous avons des agents dans quatre bureaux de la BDC au Canada.

Le budget de 2009 a permis d'accroître la capacité et la latitude d'EDC afin de s'assurer que les sociétés canadiennes aient accès à un financement adéquat afin de maintenir le commerce et l'investissement au cours du ralentissement économique mondial. Par conséquent, EDC dispose de 350 millions de dollars supplémentaires afin de financer l'augmentation de la capacité de crédit à hauteur de 1,5 milliard de dollars et de contribuer à alléger les nouvelles pressions et à combler les besoins financiers dans le secteur canadien des exportations.

• (0920)

En somme, la stratégie commerciale mondiale, notre nouveau modèle commercial, nos efforts de commercialisation et l'intégration accrue du portefeuille du Commerce international nous ont permis de jeter de bonnes bases pour aider les entreprises canadiennes maintenant et dans le futur. Toutefois, cela nécessitera un suivi constant, des évaluations, des réaffectations et des réinvestissements afin de veiller à ce que les Canadiens en soient les premiers bénéficiaires.

Je vous remercie.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons donner la parole à M. Plunkett pour lui permettre de faire ses remarques liminaires avant d'ouvrir la période des questions; c'est lui qui fait l'exposé au nom de tous les membres du groupe.

• (0925)

M. David Plunkett (directeur général, Politique commerciale bilatérale et régionale, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international): Merci.

Mes collègues pensaient devoir arriver pour 10 heures, si bien qu'ils vont sans doute arriver, les uns après les autres, dans les prochaines minutes.

Le président: Je suis désolé, j'aurais dû mieux expliquer la situation.

M. David Plunkett: Je suis tout à fait disposé à commencer et à aller aussi loin que possible.

Le président: Très bien. Merci.

M. David Plunkett: Je suis très heureux d'avoir de nouveau l'occasion de me présenter devant le comité pour discuter de l'Accord de libre-échange entre le Canada et l'Association européenne de libre-échange — cette fois-ci, dans le cadre du projet de loi C-2. Comme vous le savez, l'Accord de libre-échange Canada-AELE était, en février 2008, le premier traité à avoir été déposé au Parlement en vertu du nouveau processus de dépôt des traités devant cette institution.

[Français]

Ce comité a procédé à un examen rigoureux du document, au terme duquel il a convenu de son bien-fondé. Aujourd'hui, j'aimerais revenir brièvement sur certains des avantages de l'Accord de libre-échange Canada-AELE et discuter de façon plus générale de la mise en oeuvre du projet de loi C-2. Mes collègues et moi serons ensuite à votre disposition pour répondre à vos questions.

[Traduction]

L'Accord de libre-échange entre le Canada et l'AELE est une grande réussite pour notre pays. Il s'agit du premier accord de libre-échange entre le Canada et des pays européens. Cet accord donnera aux entreprises canadiennes la possibilité d'accéder à certaines des économies les plus riches et les plus avancées de la planète, et leur fournira un mécanisme pour tirer parti des chaînes de valeur européennes.

Les pays de l'AELE, qui sont déjà d'importants partenaires économiques, représentent certains des marchés les plus riches et les plus avancés. Ces pays affichent également un PIB par habitant parmi les plus élevés. Ensemble, ils figurent au rang des 17 premières puissances commerçantes de la planète et, en 2007, ils ont été la cinquième destination des exportations de marchandises canadiennes.

En 2007, les échanges bilatéraux de marchandises entre le Canada et les pays de l'AELE se sont élevés à 12,9 milliards de dollars, la valeur des exportations et des importations canadiennes se situant respectivement à 5,2 et 7,7 milliards de dollars. Pendant la même période, le Canada a exporté plus de 89 millions de dollars de produits agroalimentaires vers les pays de l'AELE. Il a aussi importé de cette région des produits agricoles d'une valeur de 130 millions de dollars environ. De plus, l'investissement direct bilatéral s'est chiffré à près de 28,4 milliards de dollars.

La même année, la Norvège a connu la deuxième augmentation la plus importante, selon la valeur en dollars, du volume des exportations canadiennes. Toujours en 2007, la valeur des exportations de produits canadiens vers la Suisse a fait un bond de 33 p. 100, principalement grâce aux exportations d'or. C'est ainsi que, en 2007, le Canada a exporté davantage de produits vers les pays de l'AELE que vers les 10 principaux marchés d'Amérique du Sud conjugués, à savoir l'Argentine, la Bolivie, Le Brésil, le Chili, la Colombie, l'Équateur, le Paraguay, le Pérou, l'Uruguay et le Venezuela.

[Français]

La mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange Canada-AELE se traduira par une progression considérable de ces chiffres, déjà fort impressionnants. Bien que l'ALE Canada-AELE soit un accord portant uniquement sur les biens, il est opportun de rappeler que la Suisse et la Norvège sont des investisseurs significatifs au Canada. Sur une base individuelle, en 2007, la Suisse était le cinquième plus important investisseur direct étranger au Canada, alors que la même année, la Norvège était le onzième plus important investisseur direct étranger au Canada.

[Traduction]

Pour ce qui est des avantages de cet accord, les exportateurs et les producteurs canadiens devraient tirer largement parti de la réduction ou de l'élimination des droits de douane prévus dans l'Accord de libre-échange Canada-AELE. Les avantages prévus comprennent l'élimination immédiate des droits sur tous les produits industriels, sauf les navires canadiens. Cela comprend notamment de nombreux droits de douane moins importants, mais qui alourdissent le fardeau administratif des exportateurs canadiens, et que notre secteur privé qualifie de taxe superflue au commerce inter-entreprises; l'élimination ou la réduction des droits de douane sur certains produits agricoles; l'interdiction, pour les pays de l'AELE, de subventionner l'exportation vers le Canada de certains produits agricoles visés par l'Accord; et un traitement analogue à celui des exportateurs des pays de l'Union européenne dans les marchés de l'AELE, pour ce qui est des droits sur un grand nombre de produits agroalimentaires transformés. Les avantages immédiats comprendront une réduction annuelle de 5 millions de dollars des droits de douane sur les exportations agricoles canadiennes.

• (0930)

[Français]

Les pays de l'AELE sont également étroitement intégrés au marché de l'Union européenne puisqu'ils appartiennent à l'Espace économique européen. Aussi, l'accord permettra-t-il aux entreprises canadiennes de renforcer leurs liens commerciaux avec les pays de l'AELE, en particulier, et avec ceux de l'Union européenne, en général.

Il convient aussi de citer les avantages suivants:

Dans le préambule, les parties s'engagent à respecter les principes du développement durable et les droits des travailleurs; le maintien de l'exemption culturelle canadienne;

[Traduction]

Les régimes canadiens de gestion de l'offre concernant les produits laitiers, les oeufs et les produits avicoles sont pleinement protégés en vertu de cet accord. Les importations hors-contingent pour ces produits ne sont pas visées, de sorte qu'elles ne sont pas sujettes à quelque réduction que ce soit, ni aux dispositions sur le règlement des différends prévues par l'ALE Canada-AELE.

Les membres du comité se souviendront certainement que la question du traitement des navires a constitué un enjeu critique dans ce dossier. Je peux vous assurer que, pendant les négociations, les représentants du gouvernement ont largement consulté l'industrie canadienne de la construction navale et ont examiné avec celle-ci la meilleure façon de prendre en compte les priorités de ce secteur. Un certain nombre de dispositions tiennent justement compte des opinions exprimées par les intervenants clés de l'industrie, qui étaient souvent contradictoires: premièrement, dans le cas des produits les plus sensibles, l'élimination progressive des droits de douane s'échelonne sur 15 ans, soit la période la plus longue jamais

obtenue dans un accord de libre-échange auquel le Canada est partie. Deuxièmement, pour les autres pays sensibles, l'élimination des droits de douane se fera sur 10 ans. Troisièmement, dans les deux cas, il y aura une période intermédiaire initiale de trois ans, au cours de laquelle les droits de douane seront maintenus au niveau consenti à la nation la plus favorisée (NPF).

[Français]

Enfin, conformément aux modalités d'élimination progressive, des droits de douane s'appliqueront – au retour au Canada – aux réparations ainsi qu'aux modifications effectuées sur des navires canadiens dans des pays de l'AELE.

[Traduction]

À la demande de l'industrie, l'Accord renferme également des dispositions sur les règles d'origine, renégociées à l'avantage du Canada, de sorte qu'il ne sera pas nécessaire — et j'insiste là-dessus — de modifier la politique voulant qu'on donne la préférence aux produits nationaux pour les marchés publics dans le secteur de l'industrie navale.

[Français]

En bref, la mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange Canada-AELE se fera par l'intermédiaire du projet de loi C-2, grâce à l'adoption d'un certain nombre de dispositions générales, et par la modification de trois textes juridiques: la Loi sur le Tribunal canadien du commerce extérieur, la Loi sur les douanes, et les Tarifs douaniers.

[Traduction]

Ces modifications législatives tiennent compte de réductions de droits de douane convenues et des mécanismes y afférents, tels que les contrôles douaniers et les mesures d'urgence, notamment diverses dispositions administratives au titre des articles 9 à 15, sur la mise en oeuvre de l'Accord, et relatives aux accords bilatéraux sur l'agriculture, en général, ainsi que des dispositions visant à faciliter le fonctionnement du comité mixte et des tribunaux d'arbitrage. Les articles 16 à 37 modifieront la Loi du Tribunal canadien du commerce extérieur, la Loi sur les douanes et le Tarif des douanes et ce, conformément aux nouveaux droits et obligations du Canada découlant de l'Accord.

[Français]

À l'origine, nous avons convenu avec nos partenaires de l'AELE que l'accord entrerait en vigueur le 1^{er} janvier 2009. Nos collègues du Secrétariat de l'AELE nous ont affirmé avoir pris les mesures nécessaires pour tenir cet engagement, mais les circonstances n'ont pas permis au Canada de le respecter.

• (0935)

[Traduction]

Monsieur le président, mes collègues — à condition qu'ils arrivent bientôt — et moi serons heureux de répondre aux questions du comité sur l'Accord Canada-AELE. À mesure qu'ils arriveront, je vais vous les présenter.

[Français]

Merci.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Plunkett.

Encore une fois, je dois m'excuser pour la confusion qui a été créée concernant l'heure de comparution des témoins et la période des questions. Par le passé, nous avons constaté que, à la fin de nos réunions, il n'y avait pas eu assez de temps pour que tous les membres puissent poser des questions. Nous avons donc conçu un système prévoyant un certain nombre de tours de questions, pour que chacun puisse avoir un tour. Je vous suis donc reconnaissant d'avoir accepté de faire vos remarques liminaires tout de suite.

Chers collègues, étant donné la situation, je voudrais proposer que les membres qui ont des questions générales au sujet du ministère et du libre-échange les posent dès maintenant. Donc, si vous avez des questions d'ordre général sur la stratégie commerciale mondiale, EDC ou le ministère, il serait bon que vous les posiez dès maintenant. Au fur et à mesure que les collègues de M. Plunkett arriveront, nous aurons accès à d'autres témoins qui pourront répondre éventuellement à vos questions. Ils arriveront vers 10 heures. Je suis convaincu que les témoins ici présents pourront néanmoins répondre à la majorité de nos questions; donc, essayons cette méthode-là.

M. Brison sera le premier intervenant.

L'hon. Scott Brison (Kings—Hants, Lib.): Je vous remercie, monsieur le président.

Je désire également remercier les représentants ministériels qui sont parmi nous ce matin.

Le week-end dernier à la conférence de Davos, Pascal Lamy de l'OMC disait que 80 p. 100 des questions litigieuses du Cycle de Doha ont été réglées. Parmi les 20 p. 100 qui ne l'ont pas encore été, on compte les subventions agricoles. Comment nous débrouillons-nous pour ce qui est de défendre notre système de gestion de l'offre aux négociations du Cycle de Doha? Voilà quelque chose qui nous inquiète tous au plus haut point. Nous reconnaissons tous que la gestion de l'offre a réussi à protéger nos intérêts agricoles au Canada et à garantir que les producteurs reçoivent un prix adéquat pour leurs produits, mais comment vont les négociations dans le contexte du Cycle de Doha et réussissons-nous ou non à défendre ce régime à l'échelle internationale?

M. David Plunkett: Cette question ne relève pas de mon domaine de compétence, mais d'après nos discussions avec d'autres collègues qui participent aux négociations à l'OMC, et notamment notre négociateur agricole en chef, il semble que l'équipe de négociation soit tout à fait convaincue de faire du très bon travail pour ce qui est de défendre notre système de gestion de l'offre.

L'hon. Scott Brison: Je vous remercie.

S'agissant maintenant de dispositions visant à encourager l'achat de produits américains qui font partie des programmes américains de stimulants économiques, étant donné que le Canada n'est pas signataire de la clause de l'OMC concernant le protectionnisme pratiqué par les gouvernements subnationaux, quelle est notre capacité réelle de nous défendre contre le protectionnisme pratiqué par des entités d'États, comparativement aux pays qui sont protégés ou qui sont signataires de cette clause?

M. Ken Sunquist: Plusieurs d'entre nous voudront peut-être répondre à cette question.

Il ne fait aucun doute que, au niveau des États américains et des provinces canadiennes, toute la question des entités subnationales pose problème depuis un moment. Ceci dit, nous continuons à faire part aux responsables de Washington de nos observations énergiques à ce sujet, y compris sur la politique visant à encourager l'achat des produits américains. De plus, nos 22 consulats et consuls généraux

d'un bout à l'autre des États-Unis participent activement à ce travail de promotion et de défense des intérêts canadiens.

En fait, nous nous contentons de leur présenter les faits: étant donné que le Canada est le plus important partenaire commercial de 38 États américains, tout recul ou toute restriction qui pourrait être imposé par les gouvernements d'États américains serait préjudiciable non seulement aux intérêts canadiens, mais aux intérêts américains également jusqu'à un certain point. Donc, nous défendons vigoureusement les intérêts du Canada. Nous avons établi un programme dynamique de promotion de défense de nos intérêts qui passe par notre réseau d'un bout à l'autre du Canada.

Ce sur quoi il faut insister dans ce contexte, c'est que le Canada représente le plus important partenaire commercial de 38 États américains. Donc, les conséquences pour eux sont considérables.

• (0940)

L'hon. Scott Brison: Aurons-nous le temps de revenir sur la question de l'ALE Canada-AELE dans un futur tour de questions, monsieur le président?

Le président: Posez votre question maintenant.

L'hon. Scott Brison: Je voudrais le faire parce que les représentants d'Industrie Canada se joignent à nous, et quelques questions sont plutôt du ressort de ce ministère-là.

Le président: Vous voulez dire aujourd'hui?

L'hon. Scott Brison: Oui, nous allons recevoir les représentants du ministère de l'Industrie.

Le président: Ce sera possible si nous ne perdons pas trop de temps. Je voudrais que chacun ait un tour de sept minutes au départ, et nous verrons ensuite s'il est possible de faire un autre tour complet.

L'hon. Scott Brison: J'aimerais partager mon temps de parole avec mes collègues et reprendre la parole plus tard pour aborder directement la question de l'Accord Canada-AELE.

Le président: Très bien; nous verrons ce qu'il est possible de faire, étant donné les problèmes.

L'hon. Scott Brison: Étant donné la procédure que nous avons adoptée, nous traitons également la question de l'AELE, mais comme nous avons besoin de l'expertise des représentants d'Industrie Canada, je voudrais obtenir un éclaircissement à ce sujet. Serons-nous en mesure de traiter l'Accord Canada-AELE dans un futur tour de questions?

M. Peter Julian (Burnaby—New Westminster, NPD): J'invoque le Règlement.

Le président: Monsieur Julian.

M. Peter Julian: Je pense que nous aurions dû garder la procédure établie au départ. Je suis d'accord avec M. Brison pour qu'il y ait un tour portant sur les questions générales avant d'entendre un deuxième exposé sur l'AELE. Il devient difficile de suivre. En réalité, nous traitons simultanément deux sujets différents.

Le président: Pas de problème, si telle est votre préférence. J'espère simplement que nous aurons suffisamment de temps. C'est le seul problème que je vois.

M. John Cannis: Est-ce que je dispose de sept minutes, monsieur le président?

Le président: Non, vous avez probablement trois minutes.

M. John Cannis: Merci, monsieur le président.

Je voudrais d'abord souhaiter la bienvenue au comité à tous nos témoins. Je suis très heureux de faire de nouveau partie du comité, ayant bien apprécié en faire partie par le passé.

Je vais passer directement à mes questions. Vous souvenez-vous d'avoir discuté de ce dossier il y a quelques temps lorsque le ministre Peterson était en poste, au moment où nous avons préparé une étude des marchés émergents? Nous avons alors parlé de la nécessité d'être plus compétitifs, afin que le Canada soit plus compétitif et puisse plus facilement vendre ses produits, ses services et ses technologies. On disait qu'il fallait non seulement bien choisir les délégués commerciaux — et il en est question ici — mais aussi leur donner les outils, les moyens et le temps de faire ce travail. L'une des recommandations que nous avons faites à l'époque concernait la durée de leur mandat ou de la période de service dans un pays donné. Il a été recommandé de prévoir une période plus longue que l'affectation normale. Je ne sais pas si vous avez donné suite à cette recommandation, si des efforts ont été déployés à cette fin ou si des crédits ont été débloqués pour que cela puisse se faire, mais rappelons-nous le vieil adage: il faut dépenser un dollar pour gagner un dollar; en d'autres termes, pour bien équiper ces bureaux et ces délégués, il faut nécessairement une aide financière adéquate. Pourriez-vous rapidement nous renseigner à ce sujet?

M. Ken Sunquist: J'ai un très bref commentaire à faire à ce sujet. Merci.

Votre question est directement liée au degré de permutableté de nos agents à l'étranger. De façon générale, nous essayons de faire en sorte que nos agents restent dans leurs postes un peu plus longtemps, si bien que dans les marchés principaux — les États-Unis, le Japon et l'Europe occidentale — une affectation normale dure environ quatre ans. En réalité, la durée des affectations n'a jamais vraiment été inférieure à quatre ans, sauf pour certaines missions difficiles, où l'affectation pouvait durer aussi peu que deux ans. Il reste que les entreprises nous ont dit que ce n'était pas raisonnable et, par conséquent, nous avons comme pratique normale de prévoir une affectation d'au moins trois ans, sinon davantage, étant donné que nous avons modifié nos directives sur le service extérieur de façon à pouvoir aider financièrement les personnes qui acceptent ce genre de postes. Nos deux derniers agents au Nigeria ont tous les deux accepté de prolonger leur affectation, de façon à rester en poste trois ans et quatre ans, respectivement. Je n'ai pas les chiffres sous les yeux mais, si je me fonde sur des informations anecdotiques, je dirais que la durée moyenne des missions est effectivement plus longue à présent du côté commercial.

M. John Cannis: C'est une bonne nouvelle. C'est sans doute de cela que vous parlez en déclarant que vous avez également « donné une nouvelle image au Service des délégués commerciaux dans le but de mieux faire connaître sa valeur ajoutée... » Cela fait-il partie de vos efforts pour donner une nouvelle image au SDC?

M. Stewart Beck: Depuis deux ans, je m'occupe de ressources humaines. L'un des défis auxquels nous sommes confrontés concerne le fait que, chaque année, nous déplaçons 700 personnes entre la filière du commerce et celle des affaires étrangères. Il est important de comprendre comment fonctionne ce processus. Par rapport aux changements que nous avons opérés, comme vous le disait Ken, par le passé, le personnel qui acceptait des missions difficiles s'engageaient à rester deux ans, avec la possibilité d'une troisième année. Maintenant les gens s'engagent à rester trois ans, avec la possibilité de partir après deux ans. C'est une mentalité différente, et il arrive même que certains agents décident de rester une quatrième année, et c'est justement ce que nous souhaitons.

Dans le contexte de la mondialisation, en raison des chaînes de valeur mondiales et des réalités actuelles du monde des affaires, les compagnies avec lesquelles nous travaillons s'intéressent de plus en plus à des créneaux particuliers. Quand nous disons que nous voulons donner une nouvelle image au SDC, nous parlons en réalité de ce genre de compétences et du fait qu'il est souhaitable que nos agents et délégués possèdent ces compétences. Nos agents ne comprennent pas nécessairement les tenants et aboutissants d'un secteur particulier, mais ils comprennent les caractéristiques d'un marché particulier; donc, placer des gens ayant ces compétences-là dans un marché particulier nous avantage nécessairement et c'est le message que nous essayons justement de communiquer.

● (0945)

M. John Cannis: Je vous remercie.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Cannis.

Monsieur Cardin, vous avez sept minutes.

[Français]

M. Serge Cardin (Sherbrooke, BQ): Bonjour, messieurs.

On vit une crise assez importante au chapitre du commerce international. Si ce n'était des capitaux investis dans une mesure extraordinaire, la situation serait probablement affreuse. Vous avez d'ailleurs parlé des mesures protectionnistes qui avaient été prises immédiatement dans des contextes semblables. C'est un peu humain de la part de la plupart des pays d'agir ainsi. Il y a une certaine protection, car en même temps, on parle d'accroître nos marchés et d'investir de plus en plus à l'étranger.

Vous semblez dire que l'OMC demeure notre tribune de prédilection pour discuter de l'accès aux marchés. Il reste qu'on sent très bien que le Canada s'est engagé dans une course quasiment effrénée pour signer des accords bilatéraux. Les propos de M. Plunkett sur le maintien de la gestion de l'offre laissent entendre que vous voulez que le Cycle de Doha soit conclu le plus rapidement possible.

Diriez-vous que si la gestion de l'offre devenait un obstacle à la conclusion de ce cycle, vous seriez prêt à suggérer au gouvernement de la laisser tomber?

M. Ken Sunquist: Merci pour cette question. Il me semble que toutes les personnes qui sont ici ont répondu en partie à cette question.

[Traduction]

D'abord, en ce qui nous concerne, la gestion de l'offre n'est pas négociable. Les instructions que nous avons reçues des responsables à la fois politiques et bureaucratiques sont très, très claires. La gestion de l'offre est quelque chose qui nous tient à coeur, en tant que Canadiens et en tant que responsables du commerce international. Donc, cette question n'est aucunement matière à discussion.

En ce qui concerne l'OMC, vous avez raison: c'est la tribune que nous préférons pour libéraliser les échanges. Nous nous sommes concentrés sur l'OMC mais, si vous examinez l'action de bon nombre de nos concurrents au cours des dernières années, vous allez voir que ces derniers ont signé plusieurs accords bilatéraux ou régionaux. En fait, nous sommes en retard sur nos concurrents à certains égards, et c'est la raison pour laquelle nous consacrons énormément d'énergie à la conclusion d'accords bilatéraux. Là je ne parle pas uniquement d'accords de libre-échange. Ces accords peuvent viser la protection des investissements étrangers, les services de transport aérien ou un autre outil qui peut faire toute la différence dans un marché donné. Dans certains marchés, il peut s'agir d'un AELE. Dans d'autres, d'un accord sur la science et la technologie. Et, dans d'autres marchés encore, il pourrait s'agir de négociations sur le transport aérien.

La différence qui existe maintenant, c'est qu'au lieu de faire la même chose partout dans le monde, nous essayons de déterminer à l'avance ce qu'il convient de faire au Panama, au Mexique ou dans les pays qui sont membres de l'AELE avant de choisir l'outil. C'est peut-être la meilleure façon de vous répondre, mais je n'en suis pas sûr.

David?

M. David Plunkett: J'ajouterais simplement que le fait de privilégier simultanément le volet multilatéral et le volet bilatéral et régional ne nous semble pas problématique. Ce n'est pas nouveau.

Au cours du dernier cycle de négociations commerciales, le Cycle dit d'Uruguay, nous étions en train de négocier le premier accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, qui est devenu ensuite l'ALENA.

Pour nous, ce sont des exercices complémentaires. Dans le contexte bilatéral et régional, par exemple, nous voudrions peut-être aller plus loin ou plus rapidement que le contexte multilatéral ne le permet, étant donné qu'on parle à ce moment-là de 150 pays connaissant différents degrés de développement. Nous reconnaissons également que certaines questions — et celle des subventions agricoles en est un bon exemple — ne pourront sans doute se régler que dans un contexte multilatéral, car si vous vous désarmez sur le plan bilatéral, cela peut éventuellement vous nuire dans un contexte plus large.

Si vous examinez nos accords bilatéraux et régionaux — celui que nous avons conclu avec l'AELE étant un exemple parmi d'autres — vous verrez qu'il arrive dans certains cas que les deux parties acceptent que les dispositions actuelles de l'OMC constituent la base dans certains domaines, puisque les deux parties considèrent, pour diverses raisons, que ces dispositions sont suffisantes et qu'il n'est pas nécessaire d'aller plus loin sur le plan bilatéral. Donc, pour nous, le fait de privilégier ces deux volets en même temps n'a rien d'inconséquent.

• (0950)

[Français]

M. Serge Cardin: Monsieur le président, j'aurais plusieurs questions à poser, mais je veux aussi laisser le temps à mon collègue de poser la sienne. J'espère qu'on y reviendra.

[Traduction]

Le président: Vous disposez de deux minutes.

[Français]

M. Claude Guimond (Rimouski-Neigette—Témiscouata—Les Basques, BQ): Bonjour, messieurs.

Je demeure à Rimouski. Je suis un nouveau député et un nouveau membre de ce comité. Pour me rendre ici, j'ai fait hier un trajet en automobile de sept heures. J'ai eu le temps d'écouter beaucoup la radio. J'y ai entendu un reportage sur la volonté de Barack Obama de changer le monde et d'investir beaucoup dans la science et la technologie. On faisait des parallèles avec le Canada. Certains intervenants craignaient que le Canada ne puisse pas suivre les États-Unis au chapitre de la science et de la technologie. Ils voyaient vraiment une différence entre les deux pays.

Plus tôt, vous avez beaucoup parlé de science et de technologie. Or, on sait que dans le budget des dernières semaines, il n'y a pas beaucoup d'investissements nouveaux pour la science et la technologie.

Quelle est la position du gouvernement par rapport aux investissements dans ce domaine?

M. Stewart Beck: Merci beaucoup. C'est une question très intéressante.

[Traduction]

Nous investissons dans la science et la technologie depuis plusieurs années. Le fait est que, si vous examinez la perception de notre système de recherche et de développement dans le reste du monde, vous verrez que les gens ont à peu près la même opinion de ce dernier qu'ils ont de notre système bancaire à l'heure actuelle et qu'ils estiment que certaines des mesures que nous avons prises étaient tout à fait appropriées. Nous avons beaucoup investi dans l'infrastructure qui sous-tend la recherche et le développement. Nous avons également investi dans les chaires de recherche et de développement. Nous sommes passés d'une situation dans les années 1990 où nous étions aux prises avec le problème de la fuite des cerveaux à une situation où nous réussissons maintenant à inciter certaines des personnes les plus compétentes et talentueuses à venir au Canada.

Notre base et notre situation globale sont très fortes. La somme que les États-Unis comptent investir dans le genre d'infrastructure qui sous-tend la recherche et le développement, par l'entremise de l'administration Obama, est tout à fait remarquable, et à peu près tout le monde aura du mal à en faire autant. Donc, il faut faire attention, et il faut s'assurer de profiter pleinement de ce que nous créons et de ce qui a déjà été créé au cours des 10 dernières années. C'est pour cela que je parlais dans mon exposé liminaire des programmes que nous sommes en train d'établir, programmes qui nous permettront d'établir plus facilement des liens avec d'autres partenaires internationaux.

Au Canada, nous sommes à l'origine de 4 p. 100 de toutes les activités de recherche et de développement qui se déroulent dans le monde, ce qui veut dire que 96 p. 100 de ces activités se déroulent en dehors de notre pays. Les moyens que nous choisirons pour établir ces liens seront très importants. Nous possédons les bons outils et nous misons là-dessus pour aller plus loin. Nous serions très heureux d'avoir plus d'argent, mais c'est le court terme qui compte le plus pour le moment, et nous allons donc examiner divers moyens de profiter de notre réseau pour aller plus loin dans l'avenir.

Le président: Merci, monsieur Cardin et monsieur Guimond.

Monsieur Julian, vous avez la parole.

M. Peter Julian: Merci, monsieur le président, et merci à nos témoins.

Je voudrais d'abord aborder la question des dispositions favorisant l'achat de produits américains que renferme le projet de loi qui est actuellement devant le Sénat américain. Nous savons que ce projet de loi sera adopté aujourd'hui. Hier, une majorité de plus de 60 sénateurs américains a voté en faveur de la clôture. Il est tout à fait clair que le projet de loi dont la Chambre des représentants est actuellement saisie comporte des dispositions visant à exiger l'achat de produits américains. Il est clair que la Conférence voudra inclure la disposition en question. Le président Obama a déclaré jeudi qu'il compte l'approuver. Donc, de toute évidence, la stratégie du gouvernement n'a pas réussi à contrer le discours de l'Administration Bush.

Ma question à ce sujet — et je voudrais vous poser tout de suite mes quatre questions pour que vous y répondiez l'une après l'autre — est la suivante: Le ministère a-t-il préparé un plan de contingence? Quelle structure a-t-il établie pour la conclusion d'un accord sectoriel sur le fer et l'acier, c'est-à-dire un accord de commerce administré? Nous savons que le Canada achète plus d'acier aux États-Unis qu'il ne leur en vend. La stratégie depuis toujours aurait dû consister à reconnaître la raison pour laquelle le président Obama a été élu, à savoir insister sur la nécessité d'effectuer une réforme massive des pratiques commerciales, au lieu d'essayer de plaire aux adeptes de l'ancien discours politique, de façon à faire progresser ce dossier conformément à la volonté de la population américaine. Quel est donc votre plan B dans ce domaine?

Ma deuxième question concerne l'ALENA. Malheureusement, monsieur Sunquist, je ne suis pas d'accord avec vous, et la majorité des Canadiens ne seront pas non plus d'accord avec vous en ce qui concerne notre prospérité, car la plupart des Canadiens gagnent moins maintenant qu'en 1988, avant la mise en oeuvre de l'ALENA. Le président Obama a été élu avec un mandat clair, soit celui de réformer les règles commerciales. Le président Calderon a également déclaré que, en raison des pressions massives qui s'exercent sur les régions rurales du Mexique, il est maintenant disposé à renégocier l'ALENA. Quels plans le ministère a-t-il élaborés devant ce qui semble être un réel désir, de la part de nos deux partenaires de l'ALENA, de réformer cet accord afin qu'il repose davantage sur un modèle de commerce loyal, prévoyant ainsi des protections en matière sociale, environnementale et de travail?

Ma troisième question porte sur la promotion de nos produits et la publicité qui est faite à l'étranger. Quel budget le Canada a-t-il prévu pour la promotion directe de nos produits et la publicité directe au sujet de ces mêmes produits?

Ma quatrième question est liée à vos remarques au sujet de l'accord conclu par le Canada et la Colombie. J'aimerais savoir si, au cours des six derniers mois, le ministère a surveillé les statistiques concernant le nombre de syndiqués et de militants qui défendent les droits civils et les droits de la personne qui ont été assassinés par des groupes paramilitaires liés au régime colombien. Suivez-vous ces statistiques, et dans l'affirmative, comment faites-vous cela? Êtes-vous en mesure de me dire combien de personnes ont été assassinées par des groupes paramilitaires liés à ce régime avec lequel nous souhaitons conclure un accord commercial?

Voilà donc mes quatre questions. Merci.

● (0955)

Le président: Je tiens à préciser que vous avez posé quatre questions, alors qu'il ne reste plus que quatre minutes pour obtenir la réponse à ces quatre questions. Je vous laisse donc choisir celle à laquelle vous voulez répondre ou encore essayez de vous en tenir à une minute pour chaque réponse.

M. Ken Sunquist: Je vais répondre rapidement et on pourra y revenir par la suite.

Ce ne sont pas des questions auxquelles on peut répondre facilement. Pour les reprendre une à une, pas dans le même ordre mais en sens inverse, je peux vous affirmer que nous surveillons de façon générale les violations des droits de la personne. Nous examinons ce genre d'information. Mais quant à savoir si nous faisons une distinction entre les syndiqués, les ONG et les autres... Je ne pense pas avoir jamais vu de statistiques de ce genre. Je vais me renseigner et vous répondre par la suite, mais je ne pense pas que nous surveillions cette information-là.

S'agissant des sommes consacrées à la promotion de produits et à la publicité, je ne possède pas cette information. Pour une fois, il faudra que je vous réponde ultérieurement. Mais, je ne crois pas qu'il existe un poste budgétaire précis pour ce genre de dépenses.

Peut-être pourrais-je demander à Stewart s'il peut vous renseigner rapidement à ce sujet...

M. Stewart Beck: En vue de préciser un peu la question, pourriez-vous me dire si vous parlez de sommes liées à la valorisation de notre image de marque en vue de promouvoir le Canada comme lieu d'investissement, ou si vous parlez plutôt de la promotion et de la publicité concernant nos produits?

M. Peter Julian: Je parle spécifiquement des ressources consacrées à la promotion de nos exportations à l'étranger — en d'autres termes, la promotion des produits canadiens d'exportation et la publicité qui est faite au sujet de ces produits.

M. Stewart Beck: Très bien.

M. Peter Julian: Avez-vous une idée?

M. Ken Sunquist: Notre budget global pour le volet commerce est de l'ordre de 180 millions de dollars. Toute cette somme est liée à la promotion et à la publicité, et il va donc falloir que j'examine les détails du budget. Il va bien falloir que je fasse la ventilation pour vous répondre.

Pour en revenir à la question concernant la surveillance des statistiques touchant les ONG, en ce qui concerne les accords de libre-échange et pour reprendre votre exemple de la Colombie, nous avons effectivement un programme de développement de grande envergure qui met l'accent sur les activités favorisant la paix et la sécurité. Nous avons également des crédits qui sont réservés pour des initiatives touchant la paix et la sécurité. Nous avons des crédits pour l'ACDI. Donc, nous avons recours à toutes sortes de moyens différents en vue de promouvoir à la fois la prospérité et la protection des droits de la personne.

Sur la question de la politique visant à privilégier l'achat de produits américains, le ministre Day et l'ambassadeur Wilson s'occupent activement de ce dossier. Vous avez raison: la conférence entre la Chambre des représentants et le Sénat doit maintenant avoir lieu. Nous examinons les résultats, en essayant de voir à quoi ressemblera cette loi une fois qu'elle aura été approuvée par le Président et quels en seront les éventuels effets sur chacun des secteurs. À notre avis, dans certains secteurs, les effets seront minimes. Pour ce qui est des autres, l'ambassadeur Wilson et le ministre Day sont actuellement sur la première ligne et défendent vigoureusement les intérêts canadiens.

Il est évident que toutes ces questions méritent une réponse beaucoup plus détaillée.

M. Peter Julian: À ce sujet, monsieur Sunquist, existe-t-il un groupe de travail ministériel qui examine la possibilité de négocier un accord de commerce administré ou d'élaborer une stratégie commerciale sectorielle sur le fer et l'acier?

M. Ken Sunquist: Non. Pour le moment, nous continuons à insister avec énergie pour que le marché soit aussi libre et ouvert que possible.

• (1000)

M. Peter Julian: En d'autres termes, vous me dites qu'il n'existe pas de plan B. Cela m'inquiète. Dans l'éventualité de l'échec du plan A, il n'y aurait donc pas de plan B?

M. Ken Sunquist: Il existe un plan B en ce sens que les réactions des ministres actuels et précédents ont toujours été énergiques face à certaines hypothèses ou éventualités. Je ne crois pas me tromper en vous disant cela.

Quant à savoir s'il existe un groupe de travail qui examinerait d'autres possibilités en cas d'échec...?

M. Peter Julian: C'est un échec; voilà qui est clair. Nous l'avons signé.

M. Ken Sunquist: Cela ne me semble pas aussi clair que cela.

M. Peter Julian: Me reste-t-il une minute?

Le président: Il vous reste sept secondes.

M. Peter Julian: Très bien; merci.

Concernant l'Accord de libre-échange Canada-AELE, avez-vous fait une évaluation économique de l'effet de cet accord sur l'industrie de la construction navale?

M. David Plunkett: Au cours des 10 dernières années, nous avons passé énormément de temps à consulter l'industrie, pour être sûrs de bien comprendre les effets potentiels d'une réduction des tarifs. Nous avons rencontré les responsables de compagnies individuelles et d'associations diverses, de même que d'autres intervenants clés représentant une diversité d'intérêts afin d'obtenir une évaluation pratique des incidences éventuelles. Mais, si vous me demandez si nous avons élaboré un modèle économique ou fait remplir des formulaires, la réponse est non.

Le président: Très bien; nous allons en rester là pour le moment.

Je constate que plusieurs de vos collègues sont arrivés. Peut-être devrais-je prendre une minute pour vous expliquer la nature de la difficulté que nous avons rencontrée aujourd'hui.

Nous devons normalement entendre les exposés liminaires de tous nos témoins au même moment. Mais, il semble y avoir eu une certaine confusion au sujet de l'horaire. Nous avons déjà entendu plusieurs exposés liminaires et, pour la gouverne de ceux d'entre vous qui viennent d'arriver, nous avons déjà ouvert la période des questions, en espérant que chacun ait l'occasion d'en poser. J'ai demandé aux membres de s'en tenir, pour le premier tour, à des questions plus générales au sujet du ministère, de façon à nous concentrer, après 10 heures, sur l'AELE même s'il n'est pas question de limiter la nature des questions. Nous n'avons pas encore terminé le premier tour.

Nous allons maintenant poursuivre la période des questions. Nous arrivons à la fin du premier tour de sept minutes, et la parole est donc à M. Allison.

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

M. Dean Allison (Niagara-Ouest—Glanbrook, PCC): En effet; avec M. Cannan.

Le président: Vous avez sept minutes.

M. Dean Allison: Merci, monsieur le président.

Je désire remercier les témoins pour leur présence parmi nous aujourd'hui.

Je voudrais réagir à certaines de vos remarques, monsieur Beck, concernant la recherche et le développement, et la commercialisation des résultats de la recherche. Je suis toujours content de voir une étude qui préconise ce genre de choses. En ce qui me concerne, c'est l'occasion rêvée, pour les Canadiens, de mettre en marché et de commercialiser nos technologies. À mon avis, nous ne profitons pas de cette occasion.

D'ailleurs, nous pourrions passer la journée à ne discuter que de cela. Parlez-nous donc un peu des défis auxquels nous sommes confrontés, en tant que Canadiens, pour ce qui est de notre capacité en matière de commercialisation. Encore une fois, je comprends que cela suppose un niveau élevé de recherche et de développement. Mais, il me semble que les entreprises étrangères, peut-être grâce aux partenariats qu'elles établissent, profitent davantage des résultats de notre recherche que ne le font les entreprises canadiennes. Donc, ma question concerne le fait de savoir si c'est une question de capital — en d'autres termes, peut-être n'avons-nous pas accès à suffisamment de capital de risque. Pourtant nous avons des sociétés privées et de capital-risque. Le problème est-il, encore une fois, que l'accès au capital coûte trop cher pour permettre de commercialiser les idées? Est-ce simplement une question de sensibilisation?

Je suis ravi de voir que nous établissons des partenariats avec d'autres compagnies dans le contexte de coentreprises dans d'autres pays. Et, encore une fois, je pense que cette question globale mériterait de faire l'objet d'une étude en comité — d'ailleurs, je vais en faire la recommandation — car il y a tellement de possibilités ici et là dont nous ne profitons pas. Encore une fois, en trois minutes et demie, pouvez-vous me dire en quoi consistent vos activités dans tous ces différents domaines?

Que pouvons-nous faire pour sensibiliser les entreprises canadiennes aux possibilités qui existent? Est-ce un problème de capital? En ce qui vous concerne, quels sont les facteurs qui nous permettront de plus facilement commercialiser les résultats des excellents projets de recherche et de développement qui se déroulent au Canada?

M. Stewart Beck: C'est une question qui me tient à coeur; je m'occupe beaucoup de ce dossier.

C'est comme un écosystème. Si vous en faites l'analyse, vous constatez que cet écosystème comporte différentes dimensions, y compris une dimension culturelle. D'une certaine façon, j'hésite à vous dire cela mais une partie de l'explication repose sur la façon dont nous avons grandi comme pays et sur l'approche qui caractérise le milieu universitaire. Parmi les pays membres de l'OCDE, nous sommes au premier rang pour ce qui est de la recherche et du développement financé au moyen de deniers publics, étant donné que nous dépensons beaucoup dans les universités. Nous avons également d'excellents universitaires. Mais, le fait est que leur instinct naturel n'est pas de commercialiser les produits qu'ils mettent au point. Telle n'est pas la priorité dans ce milieu.

J'ai passé les quatre premières années de ma carrière dans la Silicon Valley, et je peux dire que la culture et l'attitude à l'égard du risque et de la technologie y est complète différente. Les professeurs qui enseignent aux universités Stanford et Berkeley, et dans d'autres établissements de ce genre pensent à la recherche qui doit se faire, mais aussi à la façon de commercialiser les résultats de cette recherche et d'en tirer profit. Cela fait partie de leur culture. C'est quelque chose qu'il faut analyser. Les attitudes changent avec le temps et en fonction des personnes concernées. Elles changent également en fonction du système d'éducation et des écoles commerciales. Il y a toute une série de facteurs qui entrent en ligne de compte.

Le deuxième élément qui revêt une grande importance pour la recherche et le développement est l'argent, comme nous le savons tous. Le capital de risque au Canada n'existe plus pour ainsi dire au Canada. L'un des problèmes que nous devons régler, en tant qu'économie, consiste à déterminer comment nous pouvons réapprovisionner en liquidités ce secteur. Les entreprises privées de capital de risque ont vraiment du mal en ce moment.

Il y a différents moyens que nous examinons en vue d'y parvenir. Nous examinons différents mécanismes qui permettraient d'encourager un apport de capital de risque étranger en vue de soutenir les entreprises canadiennes, qu'il s'agisse de capital de risque émanant des États-Unis, de l'Europe ou de l'Asie.

En fin de compte — et, encore une fois, c'est la nature même de notre pays — les grappes sont avantageuses. Prenons le cas de Toronto et de son excellent système hospitalier, grâce auquel nous obtenons d'excellentes nouvelles technologies. Dans le secteur des médias numériques, les entreprises de Montréal mettent au point d'excellentes technologies, encore une fois en raison des grappes qui y existent. Il en va de même pour Vancouver. Donc, nous avons ces grappes industrielles. Mais, il faut arriver à établir des liens plus étroits entre elles. En essayant de faire du Canada un pôle d'attraction pour les investissements, nous devons être en mesure d'expliquer ce qui se produit au Canada et pourquoi cela se produit, et de soutenir cette grappe. Ce n'est pas uniquement l'écosystème universitaire qui soit concerné; c'est aussi l'écosystème du secteur privé, de même que le système de soutien qui l'accompagne. Voilà le genre de choses que nous essayons actuellement de prendre en compte.

Pour répondre à la question de M. Guimond, tout cela dépend de nos liens internationaux. Il n'est pas possible de faire cavalier seul dans l'environnement actuel. Il faut absolument établir des partenariats internationaux afin de mettre au point ces produits. Il n'est pas possible de mettre au point un produit, du début jusqu'à la fin du processus, et de le commercialiser aussi. C'est-à-dire qu'une seule compagnie ne peut pas faire tout cela toute seule. Il faut qu'elle puisse profiter de l'écosystème global dans son ensemble.

• (1005)

M. Dean Allison: Je vous remercie. J'ai beaucoup d'autres questions à poser, mais je n'ai plus de temps.

Le président: Allez-y, Ron.

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

Je voudrais aussi remercier les fonctionnaires d'être présents aujourd'hui.

Je voudrais poser une question complémentaire, monsieur Beck. Si certains de nos électeurs, c'est-à-dire des fabricants locaux, souhaitent s'implanter à l'étranger, quelle serait la meilleure façon

pour eux de profiter des connaissances et de l'expertise de votre ministère?

M. Stewart Beck: S'il s'agit d'un électeur, il faudrait qu'il commence par s'adresser à notre bureau régional. Comme Kent vous le disait, nous avons 17 bureaux régionaux situés dans tout le Canada. Ces derniers constituent le point d'accès à notre réseau. Encore une fois, il s'agit de travailler avec eux et de déterminer quel marché serait le plus favorable, selon le produit.

Par exemple, dans le secteur de l'automobile, les outilleurs-ajusteurs constituent un élément important de l'écosystème. Mais, il est bon que les outilleurs-ajusteurs envisagent de diversifier leurs opérations dans d'autres secteurs d'activité. Nous travaillons avec un certain nombre d'entre eux, et un secteur tout indiqué serait le secteur de l'aérospatiale. Au Mexique, ils pourraient profiter des occasions qui se présentent non seulement dans le secteur de l'automobile, mais dans celui de l'aérospatiale. Il faut réellement travailler de pair avec la compagnie concernée.

Donc, nous les encourageons à s'adresser d'abord à notre bureau régional, car c'est vraiment le point de contact avec notre réseau à l'étranger.

M. Ron Cannan: Très bien.

Monsieur Sunquist, dans votre exposé liminaire, vous avez parlé du fait que d'autres pays négocient activement des accords commerciaux bilatéraux et que l'accord conclu avec l'AELE est le premier accord commercial à être signé depuis 10 ans.

Nous sommes une nation commerçante. Nous sommes aussi connus pour être une nation qui valorise le libre-échange et le commerce loyal. En ce qui vous concerne, est-ce un facteur qui influence vos partenaires commerciaux potentiels qui envisagent d'entamer des négociations avec le Canada? À votre avis, d'autres pays sont-ils toujours convaincus que nous sommes sérieux pour ce qui est d'établir des liens commerciaux plus étroits avec eux?

M. Ken Sunquist: David et moi pourrions répondre rapidement à cette question, et la réponse serait oui dans les deux cas car, malgré le vieux stéréotype que je déplore, le fait est que, dans bien des domaines, nous jouons dans la cour des grands. Le Canada et les entreprises canadiennes sont très actifs sur la scène internationale, pour la simple raison que le marché canadien est tout simplement trop limité pour permettre à la majorité des compagnies de réaliser leur plein potentiel.

Permettez-moi de vous en donner un exemple. Il y a deux ans, nos missions à l'étranger déclaraient que le secteur du pétrole et du gaz était un secteur à privilégier — dans des pays comme l'Indonésie, l'Inde, et ailleurs — mais, en Alberta, les entreprises ne voulaient pas s'implanter à l'étranger parce qu'elles étaient occupées au Canada 120 p. 100 du temps. Or aujourd'hui, nos deux bureaux régionaux d'Edmonton et de Calgary sont très occupés du fait d'aider les entreprises canadiennes à travailler dans différentes régions du monde, que ce soit en Oklahoma, en Indonésie, ou ailleurs. Donc, en réalité, les entreprises canadiennes possèdent la technologie et les compétences en gestion nécessaires, elles ont des produits et des services à vendre, et elles sont très actives dans les différentes régions du monde.

Notre rôle consiste donc à nous assurer que les entreprises canadiennes peuvent accéder aux marchés étrangers, et c'est justement l'activité principale du groupe de David. Nous possédons les bons outils pour leur permettre de s'implanter à l'étranger, ce qui correspond au mandat du groupe de Stewart. Et nous possédons un réseau d'agents dans le monde qui sensibilisent les entreprises aux débouchés qui existent.

Donc, les compagnies canadiennes sont sérieuses à l'étranger, et je pense que le Canada est considéré comme un concurrent sérieux dans la plupart des régions du monde.

• (1010)

M. Ron Cannan: Merci beaucoup.

Le président: Merci, monsieur Cannan.

Voilà qui termine notre premier tour. Je crois savoir que M. Beck et M. Sunquist doivent nous quitter. Vous êtes invités à rester si vous le souhaitez, bien entendu, mais je pense que nous allons maintenant changer un peu de sujet.

Monsieur Brison.

L'hon. Scott Brison: Il me semble que certains membres du comité ont encore des questions générales à poser; nous sommes en train de tout mélanger, en quelque sorte.

Le président: Oui, c'est vrai.

L'hon. Scott Brison: Je sais que mon collègue, M. Silva, voudrait poser une question d'ordre général.

Le président: M. Sunquist nous a fait savoir qu'il est prêt à rester. Je sais que M. Beck doit nous quitter.

Si vous êtes prêt à rester, nous allons poursuivre la période des questions. Désormais ce seront des tours de cinq minutes, et notre premier intervenant sera M. Silva.

M. Mario Silva (Davenport, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je voudrais tout d'abord vous remercier pour votre présence et pour vos excellents exposés. Nous apprécions beaucoup le travail accompli par les délégués commerciaux, dont le rôle revêt une importance clé pour la capacité du Canada de réussir et de bien se positionner à l'étranger.

Permettez-moi donc de vous poser quelques questions générales.

On parle beaucoup des pays BRIC, et je voulais donc savoir ce que le ministère aurait fait dernièrement en ce qui concerne nos liens avec les pays en question. Avons-nous envoyé d'autres délégués commerciaux dans ces pays? Sont-ils considérés plus prioritaires à présent?

Je ne vois aucune mention de la Russie; par contre, vous parlez de la Mongolie, qui ne fait pas partie du bloc BRIC. Mais, mais, vous dites que vous ouvrez de nouveaux bureaux en Chine, au Brésil et en Inde. Combien de bureaux avons-nous actuellement? Et quel a été le degré de croissance?

Je voudrais également savoir s'il y a eu une baisse dernièrement du point de vue du nombre de postes de délégué commercial? Avez-vous fermé des bureaux, ou êtes-vous plutôt en train de développer votre réseau?

M. Ken Sunquist: Nous sommes constamment en train de nous demander où nous devrions assurer une présence. Donc, de temps à autre, des bureaux peuvent fermer mais, en même temps, d'autres peuvent ouvrir.

Pour prendre l'exemple de la Mongolie, 29 sociétés minières canadiennes y sont implantées sans parler des entreprises de télécommunications et de transport aérien; donc, il était temps que nous ouvrions un bureau en Mongolie, et cette annonce a effectivement été faite par le ministre Emerson et le premier ministre l'année dernière. Le ministre Day était en Inde dernièrement et a ouvert deux de nos nouveaux bureaux là-bas. Nous allons en ouvrir un troisième bientôt. Nous sommes également en train d'ouvrir six nouveaux bureaux commerciaux en Chine.

En ce qui concerne les bureaux en Chine, au lieu de les établir sur la côte, étant donné que tout le monde se trouve à Beijing, à Shanghai et à Guangzhou, la question est de savoir comment on peut accéder aux villes de l'intérieur, selon le principe du saute-mouton. Donc, nous nous intéressons à présent à des villes comme Whuhan et Chongqing, et d'autres du même genre. Nous faisons preuve d'innovation aussi, en ce sens que certains de ces bureaux ont exclusivement des employés embauchés sur place, mais pas de personnel canadien, étant donné que ces derniers connaissent la langue, ont des réseaux de contact et sont au courant de la façon de faire des Chinois; malgré tout, ils travaillent directement pour un agent basé au Canada occupant un autre poste.

Donc, nous faisons des expériences avec différents modèles afin de déterminer quelle formule donne les meilleurs résultats

M. Mario Silva: Et au Brésil?

M. Ken Sunquist: Au Brésil, nous allons ouvrir deux nouveaux bureaux, à Recife et Pôrto Alegre. Au Mexique, nous allons ouvrir deux nouveaux bureaux.

En même temps, nous recrutons du personnel. Par exemple, nous n'avons pas de délégué commercial résident au Panama, mais dès lors qu'on commence à parler de négociations touchant le transport aérien, le libre-échange ou autre chose, il devient clair que le Panama joue un rôle différent maintenant. Cet été, nous avons donc installé au Panama notre premier délégué commercial basé au Canada.

En même temps, nous tenons compte du fait que certains marchés peuvent être en repli ou au point mort. Nous nous demandons alors si nous avons vraiment besoin d'autant d'agents dans ce marché qu'autrefois.

Chaque année, nous procédons à des réaffectations entre les différents postes mais, en règle générale, en vertu de l'accord de la Stratégie commerciale mondiale, nous disposons d'environ 50 millions de dollars par an et c'est cette somme qui nous permet de financer un certain nombre de postes d'agent ou de délégué à l'étranger. Du côté du commerce, nous avons augmenté le nombre de postes.

• (1015)

M. Mario Silva: À l'heure actuelle, on semble mettre beaucoup plus l'accent sur l'investissement, par rapport aux exportations traditionnelles. Est-ce en raison de la croissance du secteur minier?

M. Ken Sunquist: Il est évident que nous mesurons ce que nous faisons et pour qui nous le faisons. Environ 60 p. 100 du temps de notre personnel est consacré au commerce ou aux exportations traditionnelles, car notre principale clientèle est composée de petites et moyennes entreprises, et telle est la nature de leurs activités dans bien des cas. En même temps, il y a eu une certaine croissance du côté de l'investissement bilatéral — c'est-à-dire, attirer l'investissement étranger au Canada, mais aider aussi les entreprises canadiennes qui ont des difficultés ou ont besoin d'aide à investir à l'étranger pour diverses raisons. Un bon exemple serait une société minière. Il faut être présent, et il faut donc investir dans la mine quand d'autres ne peuvent pas le faire.

Mais même du côté des services, comment faire en sorte que des entreprises se spécialisant dans la technologie des télécommunications puissent s'implanter au Japon? Pour que cela se fasse, il faut avoir un bureau. Je ne dirais pas que nous avons complètement abandonné un type d'activité en faveur d'un autre; nous faisons le nécessaire pour profiter des débouchés qu'offre le marché — voilà tout.

Le président: Monsieur Brison.

L'hon. Scott Brison: J'aimerais revenir sur la question de l'accord de libre-échange avec l'AELE et la construction navale. Cela concerne plus directement le ministère de l'Industrie, mais je suis certain que vous êtes au courant.

J'entends dire, de la part de responsables de l'industrie de la construction navale, qu'ils cherchent à obtenir du refinancement et à faire modifier les règles concernant le mécanisme de financement structuré et la déduction pour amortissement accéléré, afin que les acheteurs canadiens puissent avoir accès aux deux simultanément, de même qu'un programme de marché public plus énergique à la Défense nationale, à la Garde côtière et dans d'autres ministères fédéraux qui achètent des navires.

Avez-vous évalué ces possibilités du point de vue de leur capacité de résister à un éventuel recours commercial et seraient-elles jugées convenables par rapport aux modalités de l'accord de libre-échange avec l'AELE et d'autres accords commerciaux? Avez-vous discuté avec vos collègues du ministère de l'Industrie de l'importance de ces mesures pour ce qui est de permettre au secteur de la construction navale de profiter de cet accord?

M. David Plunkett: Votre question est plutôt du ressort des responsables d'Industrie Canada. Nous espérons que des représentants du ministère de l'Industrie soient présents ce matin avec nous, mais je viens d'apprendre qu'ils sont empêchés. Nous allons faire notre possible, mais il va peut-être falloir que nous vous fassions parvenir plus tard la réponse à vos questions.

Je peux néanmoins vous assurer que, pendant la négociation de cet accord, et notamment depuis que j'ai accepté ce travail à l'automne de 2006, nous avons toujours travaillé en étroite collaboration avec Industrie Canada. Pendant toute la période de consultation, nous avons collaboré étroitement avec les responsables de ce ministère. Quand nous avons organisé d'importantes séances de consultation avec les représentants des divers secteurs d'activité, nous avons fait participer les représentants d'Industrie Canada. Je peux donc vous garantir que nous-mêmes et les représentants d'Industrie Canada étions parfaitement au courant des préoccupations et des priorités de cette industrie tout au cours des négociations.

Je vais demander à Marvin de compléter éventuellement ma réponse, dans la mesure du possible, étant donné que cela ne relève pas de nos responsabilités ministérielles.

Le président: Si vous me permettez, je voudrais tout d'abord vous présenter officiellement Marvin Hildebrand, qui est directeur de l'Accès aux marchés bilatéraux.

M. Marvin Hildebrand (directeur, Accès aux marchés bilatéraux, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international): Merci, monsieur le président.

S'agissant du mécanisme de financement structuré, bon nombre d'entre vous savent déjà que cette politique a été renouvelée en juin 2007 pour une période de trois ans, avec un financement de 50 millions de dollars; donc, tout cela fait partie de l'approche actuelle du gouvernement vis-à-vis du secteur de la construction navale.

La possibilité de combiner la déduction pour amortissement avec l'autre élément du mécanisme de financement structuré a été soulevée à différentes reprises par divers groupes ou personnes. Dans la mesure où cela touche des mesures fiscales, c'est la responsabilité du ministère des Finances. Donc, En tant que responsables du MAECI, nous ne participerions pas directement aux discussions dans ce contexte, mais il est certain que le ministère de l'Industrie et celui des Finances sont au courant de l'intérêt que suscite une telle possibilité.

De plus, en 2007, le gouvernement a annoncé un programme de marchés publics d'une valeur de 8 milliards de dollars pour des navires qui seront construits au Canada par des chantiers maritimes canadiens. Il ne fait aucun doute que l'accord dont il est question ce matin — c'est-à-dire l'Accord de libre-échange Canada-AELE n'influe aucunement sur la capacité du gouvernement de mettre en oeuvre son programme d'achats publics.

Comme le disait David tout à l'heure, et vous avez peut-être déjà abordé certains de ces éléments, l'accord proprement dit comporte des dispositions sans précédent en ce qui concerne la période d'élimination progressive des tarifs visant le secteur de la construction navale. Comme on vous l'expliquait il y a quelques instants, ces dispositions ont été négociées à la suite de consultations suivies et intensives auprès de l'industrie, consultations auxquelles ont participé d'autres ministères fédéraux également.

Pour être un peu plus précis, depuis que nous négocions des ALE, nous n'avons jamais réussi à obtenir une période d'élimination progressive de 15 ans pour les tarifs visant un produit industriel canadien. La période d'élimination progressive la plus longue que nous ayons jamais obtenue était de 10 ans. Donc, pour les produits les plus sensibles, il est prévu qu'il y ait une période d'élimination progressive de 15 ans de même qu'une période de transition de trois ans, et pour tous les autres produits sensibles du secteur de la construction navale, il y aura une période d'élimination progressive de 10 ans et une période de transition de trois ans.

• (1020)

Le président: Merci, monsieur Hildebrand.

La parole est maintenant à M. Harris, qui dispose de cinq minutes.

M. Richard Harris (Cariboo—Prince George, PCC): Merci, monsieur le président.

Je suis sûr qu'une question a été posée tout à l'heure concernant les sommes investies par le Canada pour faire la promotion des produits canadiens. Je suis convaincu que les membres du comité, notamment ceux qui viennent de provinces qui dépendent de leur secteur forestier, sont au courant des 20 ou 25 millions de dollars qui sont actuellement investis pour promouvoir la qualité du bois d'oeuvre canadien mais, si je ne m'abuse, le plan d'action économique du budget récemment déposé prévoit 50 millions de dollars de plus pour promouvoir les produits du bois, de nouvelles innovations liées au bois, et de nouvelles utilisations de bois attaqué par le dendroctone du pin ponderosa ou de bois endommagé, par exemple.

Je suis ravi de savoir que les libéraux ont déclaré qu'ils comptent appuyer le plan d'action économique. Nous espérons que les membres d'autres partis qui s'intéressent au secteur forestier voudront également l'appuyer, étant donné qu'il prévoit un investissement de 50 millions de dollars pour faire passer le message aux autres pays — au reste du monde en somme — que les produits du bois canadiens sont à la fine pointe de la technologie et que l'innovation dans le secteur forestier est inégalée. Nous n'épargnerons aucun effort pour relancer l'industrie forestière au Canada.

Je tenais à faire cette précision pour la gouverne de certains de nos collègues.

Je m'intéresse à une remarque qui a été faite tout à l'heure, et je crois que c'était M. Beck qui parlait d'investissement en disant que la science et la technologie constituent un important moteur de croissance pour ce qui est des investissements dans le commerce. Je me demande donc si vous pourriez me donner un exemple précis d'investissement dans la science et la technologie de la part du gouvernement? De quel genre d'investissement s'agissait-il, si vous avez un projet particulier à l'esprit, car j'aimerais mieux comprendre la façon dont le gouvernement investit dans la science et la technologie, par exemple?

• (1025)

M. Stewart Beck: Nous disions plutôt que la science et la technologie attirent l'investissement étranger. Nous avons cité quelques exemples, et j'ai parlé tout à l'heure de la présence de grappes pour les secteurs à forte intensité de connaissances. Par exemple, dans le secteur des produits pharmaceutiques, nous pouvons insister sur les grappes industrielles qui existent dans des villes comme Montréal, Toronto et Vancouver en expliquant aux compagnies que nous possédons la main-d'oeuvre, l'infrastructure éducative, les laboratoires, de même que l'infrastructure physique nécessaires. La FCI a investi dans différentes choses. D'ailleurs, nous nous servons de cela pour inciter les grandes compagnies pharmaceutiques de Suisse ou d'Allemagne — ou même les petites compagnies — à s'implanter au Canada. Dans le cadre de notre programme de commercialisation, nous investissons une partie de nos crédits dans la promotion des atouts que nous possédons ici au Canada en matière de science et de technologie.

M. Richard Harris: Dans ces cas-là, vous investissez dans des activités de marketing et de promotion de la science et de la technologie canadienne dans l'optique de votre ministère.

M. Stewart Beck: Oui, parce que les vrais investissements dans l'infrastructure passent par différents organismes qui relèvent de la stratégie sur la science et la technologie, par exemple. Par exemple, la FCI investit dans l'infrastructure qui sous-tend la recherche et le développement. Génome Canada investit dans le secteur des sciences de la vie — la protéomique et la génomique. Technologies du développement durable du Canada investit dans les technologies propres et les technologies favorisant le développement durable.

Donc, le gouvernement a investi des sommes importantes dans des secteurs précis. Notre travail consiste à en faire la promotion, pour que les multinationales ou compagnies situées dans d'autres pays se rendent compte que cette capacité existe au Canada. Cela nous facilite la tâche d'attirer l'investissement étranger.

M. Richard Harris: Merci beaucoup.

Je vais partager mon temps de parole avec M. Holden.

Le président: Je crois qu'il reste une minute et demie.

M. Ed Holder (London-Ouest, PCC): Merci beaucoup.

Ma question s'adresse à M. Beck. Un de vos commentaires m'a frappé, puisque vous disiez que Honda Canada investit davantage dans la recherche au Canada que ne le font les entreprises canadiennes. Dans ma ville natale de London, en Ontario — la 10^e ville du Canada, au cas où vous ne le sauriez pas — l'University of Western Ontario met beaucoup l'accent sur la recherche et le développement.

Vous avez dit tout à l'heure que nous ne sommes pas parmi les 15 pays qui réussissent le mieux à commercialiser les idées, et cela me préoccupe. Je voudrais donc connaître notre classement et savoir quels plans ont été établis pour nous permettre d'améliorer ce classement.

M. Stewart Beck: Je pense que nous sommes au 16^e rang.

M. Ed Holder: Très bien.

M. Stewart Beck: Parmi les pays de l'OCDE.

Dans le cadre des programmes que nous avons établis en Inde et en Chine, et que je viens de décrire, nous avons affecté des fonds qui nous permettent d'établir des liens avec ces deux pays. Pour vous donner un exemple d'un projet typique, deux établissements de recherche situés à Montréal, Pratt & Whitney ainsi qu'un établissement de recherche en Inde collaborent à la mise au point de biocarburants pour la prochaine génération de moteurs destinés aux avions régionaux. Cela nous permet d'en arriver à une commercialisation des activités de recherche et de développement plus ciblée que n'est actuellement le cas en milieu universitaire. Ainsi nos chercheurs sont encouragés à travailler de pair avec certaines entreprises pour que leurs efforts débouchent sur un produit concret. Dans ce cas précis — et je vous ai déjà parlé de la mobilisation de fonds supplémentaires — nous avons fourni les fonds de démarrage — étant donné que c'est un concours, les gens savent que l'argent existe — et nous mobilisons des fonds supplémentaires pour compléter notre investissement. Ainsi Pratt & Whitney va investir dans cette activité.

Le gouvernement du Québec va peut-être également y investir quelque chose, parce qu'il a réservé certains crédits pour des activités liées à l'Inde. Il ne peut pas investir directement en Inde en raison de la nature de nos relations. Le gouvernement indien préfère travailler à l'échelle binationale; il ne collabore pas avec les gouvernements subnationaux. Donc, à la fois l'Ontario et le Québec — et même l'Alberta — investissent des fonds dans le programme pour l'Inde, ce qui nous permet de mobiliser des crédits supplémentaires. Cela permet de profiter d'efforts de recherche à l'échelle internationale afin de mettre au point un produit spécifique qui va bénéficier à une compagnie canadienne.

• (1030)

M. Ed Holder: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Holder.

La parole est maintenant à M. Guimond — à moins que vous ne souhaitiez commencer, monsieur Cardin.

[Français]

M. Serge Cardin: C'est ce qu'on s'était proposé de faire.

[Traduction]

Le président: Dans ce cas, allez-y.

[Français]

M. Serge Cardin: Merci, monsieur le président. Je vais être bref afin de laisser du temps à mon collègue.

Vous avez un nombre important de délégués dans le monde. Vous avez parlé de 700 personnes, si je ne m'abuse. Vous dites privilégier le multilatéral, mais être dans une course effrénée en ce qui concerne le bilatéral. Mis à part les États-Unis, qui viennent changer la donne, où en sont les échanges avec les pays avec lesquels nous n'avons pas d'accord et ceux avec lesquels nous avons un accord?

À quel stade en sont les négociations avec l'Union européenne, lesquelles pourraient mener à un accord de libre-échange?

En ce qui concerne l'industrie de la construction navale, on sait que la Norvège a reçu beaucoup de subventions. On sait aussi que la période de 15 ans constitue peut-être un précédent, mais ça aurait peut-être été un précédent aussi d'exclure complètement l'industrie de la construction navale.

Quels sont les plans d'Industrie Canada pour rendre l'industrie de la construction navale compétitive, mis à part l'approvisionnement?

[Traduction]

M. Ken Sunquist: Je pense que M. Plunkett devrait répondre à cette question-là, étant donné qu'il est le négociateur en chef de l'Accord conclu avec l'AELE et qu'il pilote également les négociations entre le Canada et l'Union européenne.

M. David Plunkett: Pour répondre à votre première question, à l'heure actuelle, nous avons des accords de libre-échange avec les États-Unis et le Mexique par le biais de l'ALENA, ainsi qu'avec Israël, le Chili et le Costa Rica. Nous avons également conclu des accords avec l'AELE, le Pérou, la Colombie et la Jordanie, mais il y en a encore quatre qui vont finir par être examinés par ce comité et le Parlement.

Nous sommes toujours en négociation avec la Corée, le Panama, la République dominicaine, la Communauté des Caraïbes — connue sous le nom de CARICOM — Singapour et les quatre pays d'Amérique centrale, soit le Guatemala, le Honduras, le Nicaragua et le Salvador. Je vais vous parler dans un instant de l'Union européenne, qui compte 27 États membres.

[Français]

M. Serge Cardin: Je ne voulais pas connaître la situation des négociations avec l'ensemble des pays. Je voulais plutôt connaître le niveau des échanges commerciaux qui existent avec les pays auxquels nous sommes liés par un accord et avec ceux auxquels nous ne sommes pas liés par un accord.

Présentement, vous prenez de mon temps pour répondre aux questions de mon collègue.

[Traduction]

M. Ken Sunquist: Nous vous devons certainement une réponse. Je vais vous transmettre, par l'entremise du greffier, une bonne ventilation des échanges. Si vous prenez les États-Unis, par exemple, selon l'année, le niveau des échanges se situe entre 75 p. 100 et 80 p. 100. Étant donné que nous avons un accord de libre-échange avec les États-Unis, le pourcentage est très faible ailleurs.

Mais nous allons vous faire parvenir une réponse, car c'est une bonne question que nous n'avons pas vraiment...

[Français]

M. Serge Cardin: J'avais demandé qu'on exclue les États-Unis.

M. Ken Sunquist: Oui.

M. Serge Cardin: Je n'ai parlé que de l'Union européenne et de l'industrie navale, essentiellement.

[Traduction]

M. David Plunkett: L'autre élément qu'il faut garder à l'esprit — et à la fois Ken et Stewart en ont parlé — c'est que lorsqu'on parle d'accords, il faut savoir que nous avons également conclu d'autres types d'accords, comme ceux portant sur la protection des investissements étrangers, la science et la technologie et les négociations relatives au transport aérien. Donc, lorsqu'on parle d'accords, il convient de se rappeler qu'il existe tout un éventail d'outils auxquels nous avons recours, comme nous l'avons déjà vu, afin d'aider les entreprises canadiennes d'un bout à l'autre du pays.

Pour ce qui est de l'Union européenne, vous vous souviendrez que, lors du sommet Canada-UE tenu en octobre de l'an dernier, le premier ministre, M. Sarkozy et M. Barroso ont annoncé qu'ils chercheraient à obtenir un mandat pour lancer des négociations commerciales d'envergure le plus rapidement possible en 2009.

Depuis le sommet, nous collaborons avec la Commission européenne à une sorte d'exercice d'évaluation qui consiste à déterminer l'étendue et les limites d'un éventuel accord, si des négociations devaient être lancées. Nous avons réalisé beaucoup de progrès ces derniers temps, et nous espérons que cette partie du processus sera bientôt terminée.

Pour nous, l'idéal serait que des négociations officielles soient lancées avec l'Union européenne au prochain sommet Canada-UE, mais il y a plusieurs étapes à passer avant que cela puisse se faire. Nous devons d'abord conclure l'exercice d'évaluation qui est actuellement en cours — ce qu'on appelle normalement des discussions exploratoires, discussions que nous engageons avec tous nos partenaires commerciaux. Il s'agit essentiellement de s'asseoir avec ces interlocuteurs afin de déterminer quels éléments seraient inclus dans la négociation, et lesquels seraient exclus. Une fois que nous aurons une idée de ce sur quoi vont porter les négociations, nous devons demander un mandat officiel de la part du Cabinet, et après cela les négociations pourraient être engagées.

Donc, pour le moment, nous passons à travers les différentes étapes du processus, qui est essentiellement le même que pour tous nos partenaires commerciaux. Nous traitons avec l'Union européenne car, comme je l'ai dit tout à l'heure, cette dernière représente 27 États membres. Tout ce qu'on fait avec l'UE est nécessairement un peu plus compliqué que de traiter avec un pays individuel.

Donc, le processus suit son cours. Pour le moment, nous...

● (1035)

[Français]

M. Serge Cardin: Monsieur Plunkett, je vous remercie infiniment. Je pense avoir compris la réponse.

Reste-t-il du temps pour mon collègue, monsieur le président?

[Traduction]

Le président: Désolé.

[Français]

M. Serge Cardin: Reste-t-il du temps pour mon collègue?

[Traduction]

Le président: Oui, allez-y. Une courte question, monsieur Guimond.

[Français]

M. Claude Guimond: Merci, monsieur le président. J'aimerais poser une question très concrète et très terre à terre à M. Beck.

Dans votre présentation, vous avez dit que les sociétés canadiennes avaient accès à du financement adéquat. Je vous ai mentionné que je demeurais à Rimouski, une région très rurale. Chez nous, entre 25 et 30 p. 100 des gens vivant sur notre territoire n'ont pas accès à Internet à haute vitesse, dont plusieurs petites et moyennes entreprises.

Avez-vous une stratégie visant à donner à toutes les petites et moyennes entreprises, partout sur le territoire, des outils supplémentaires aussi concrets que l'accès à Internet à haute vitesse, afin qu'elles soient en mesure de se brancher et de commercialiser leurs produits partout sur la planète?

[Traduction]

M. Stewart Beck: Je comprends qu'il soit important d'avoir accès à ce genre de service, mais je ne crois pas que ce soit du ressort de notre ministère. Je sais que nos collègues à Industrie Canada ont travaillé très fort pour faire en sorte que des services Internet à haute vitesse soient disponibles dans l'ensemble du pays. Malheureusement, je ne suis pas au courant de la situation à Rimouski. Mais je comprends très bien votre argument. Dans l'environnement mondialisé actuel, il est critique de posséder les outils de communications qui permettent aux compagnies de rehausser leur compétitivité.

L'un des nouveaux programmes créés par la BDC, soit la Banque de développement du Canada, permet d'obtenir ce qu'on appelle le Prêt « Marché en Xpansion ». Ce prêt est assuré à des taux très favorables, de sorte qu'une entreprise peut décider de prendre de l'expansion au Canada et, surtout, à l'étranger. Je dirais que les modalités d'obtention de ce type de prêt ne sont pas trop rigoureuses. J'encourage donc vos électeurs à s'adresser au bureau local de la BDC pour discuter du Prêt « Marché en Xpansion », car cela peut leur permettre d'améliorer leur capacité de travailler à la fois au Canada et à l'étranger. Voilà le genre d'instrument qui peut leur être particulièrement utile.

• (1040)

M. Ken Sunquist: Je voudrais ajouter quelque chose.

Vous avez posé une très bonne question au sujet des conséquences géographiques et sectorielles pour les PME et comment on peut les aider à profiter des débouchés.

Le ministre Day a mis sur pied un comité consultatif sur les petites et moyennes entreprises. Ce comité est composé exclusivement de représentants de petites et moyennes entreprises et il examine de nombreux éléments qui peuvent créer des difficultés ou des restrictions pour ces dernières. Nous examinons ces difficultés une à une afin de déterminer lesquelles concernent directement notre ministère, et celles qui ne sont pas de notre ressort sont adressées au ministère des Finances, à Industrie Canada et à d'autres ministères fédéraux ou provinciaux — nos relations avec les provinces sont très bonnes aussi. Cet aspect est effectivement important; vous avez posé la bonne question.

M. Stewart Beck: Je voudrais ajouter que le conseil consultatif du ministre sur les PME a justement recommandé la création du Prêt « Marché en Xpansion ». Ce dernier y a travaillé pendant un an, en collaboration avec EDC et la BDC, ce qui a permis de créer un produit qui règle le problème des PME. Si vous vous renseignez, vous verrez que c'est presque comme une carte de crédit, mais à un taux très raisonnable pour la compagnie qui s'en prévaut.

Le président: Je vous remercie.

Monsieur Keddy.

M. Gerald Keddy (South Shore—St. Margaret's, PCC): Merci. Je voudrais souhaiter la bienvenue à nos témoins.

J'ai une ou deux petites questions au sujet de l'accord conclu avec l'AELE.

Pour moi, toute la discussion au sujet du secteur de la construction navale est importante. Il ne fait aucun doute que ce dossier a été l'un des plus litigieux par rapport à l'accord Canada-AELE. Mais, ce dont on ne parle que rarement, c'est le fait que pendant très longtemps, le Canada avait une surcapacité d'un sous-secteur. Une partie de cette surcapacité a disparu, mais il est certain que cela avait des conséquences pour l'industrie. Et, bien sûr, le problème au Canada était aggravé du fait que bon nombre de nos concurrents étrangers, en particulier, la Norvège — subventionnaient leur industrie.

Donc, j'aimerais bien qu'on nous informe de la situation actuelle, étant donné qu'il y a eu des changements importants non seulement au Canada — je disais qu'il y a beaucoup moins de surcapacité à l'heure actuelle par rapport à une dizaine d'années — et en Norvège. Si je ne m'abuse, voilà trois ou quatre ans que le système de subventions en Norvège a été éliminé.

Voilà ma première question.

M. David Plunkett: Je vais vous fournir les informations que je possède personnellement, et Marvin pourra toujours intervenir pour compléter ma réponse, le cas échéant.

Au cours des négociations et des nombreuses consultations que nous avons organisées avec l'industrie, la question des subventions norvégiennes a été soulevée par beaucoup d'intervenants différents. Nous avons donc eu recours à nos missions, à nos collègues d'Industrie Canada et aux connaissances et à l'expertise des membres du groupe de Marvin pour nous renseigner à ce sujet et d'une reprise. Nous croyons savoir que le gouvernement de la Norvège a déclaré avoir éliminé ses programmes de subventions du secteur de la construction navale en 2005, et en 2006, ce dernier a officiellement informé l'OMC qu'il n'avait pas l'intention de créer d'autres programmes en vue de financer la production intérieure de navires.

Parlons maintenant de ce qui se fait dernièrement: à l'OMC, il existe un mécanisme d'examen des politiques commerciales en vertu duquel les pays sont appelés à se présenter régulièrement devant l'ensemble des pays membres de l'OMC, qui les grillent ensuite au sujet de diverses questions jugées pertinentes. Les Norvégiens ont justement eu leur tour en octobre 2008 — donc, tout récemment. La Norvège a confirmé de nouveau qu'elle continue de ne pas avoir de programmes de subventions liés à la construction navale et qu'elle n'envisage aucunement de rétablir des programmes de ce genre. Nous allons continuer de surveiller de près la situation, mais d'après ce qu'on m'a donné à entendre — et Marvin, si vous n'êtes pas d'accord, sentez-vous libre d'intervenir — telle était la situation il y a à peine quelques semaines.

M. Marvin Hildebrand: Le seul élément que je voudrais ajouter à cette évaluation, avec laquelle je suis d'accord, c'est que, en dehors de ses propres disciplines internes et de celles liées à l'OMC qui peuvent s'appliquer dans ce contexte, la Norvège est également membre de l'Espace économique européen, qui comprend les pays de l'UE, la Norvège, l'Islande... Ils sont également visés par des disciplines dans ce domaine.

L'un des extraits de documents sur les comptes publics publiés par la Norvège elle-même il y a quelques années — et c'était dans le contexte de l'élimination progressive des subventions dès 2003 et d'un programme de transition de deux ans jusqu'en 2005, date à laquelle faisait référence David tout à l'heure dans ses commentaires — indique que l'aide financière ne serait plus autorisée en vertu de règles de l'EEE. Donc, je voudrais simplement que vous sachiez qu'il existe une autre série de disciplines qui visent directement la Norvège dans ce contexte.

• (1045)

M. Gerald Keddy: Ce que je vais vous dire constitue davantage un commentaire qu'autre chose, me semble-t-il.

À cela s'ajoute l'exemption de 15 ans, la réduction des tarifs visant le navire construit au Canada, 10 ans pour les autres produits moins sensibles, ce qui donne en réalité trois ans de statu quo. Il me semble que nous avons essayé de répondre concrètement aux préoccupations de l'industrie canadienne dans la mesure du possible dans le contexte de cet accord. L'aspect positif de tout cela, c'est qu'avec une industrie nouvelle et plus moderne, nous aurons beaucoup de capacité, si bien que nous devrions être en mesure d'affronter la concurrence, où qu'elle soit dans le monde.

L'aspect de tout cela dont on oublie de parler, c'est que, surtout dans l'est du Canada, il existe des dizaines de chantiers maritimes qui construisent régulièrement des navires de plus faible tonnage — soit moins de 50 tonnes — et les vendent dans le monde entier. Il faut donc se rappeler que nous avons une industrie de construction de petits navires qui est très concurrentielle. Cette dernière vend ses produits en Afrique. La majorité des bateaux de pêche utilisés dans l'État de la Nouvelle-Angleterre sont construits dans la sud-ouest de la Nouvelle-Écosse. Les constructeurs les vendent en Amérique du Sud également. Ils les vendent en Islande. Donc, il y a cet élément positif qu'il ne faut pas oublier. Il n'y a pas qu'un type de constructeurs dans cette industrie.

L'autre aspect de l'accord conclu avec l'AELE concerne le tarif hors contingent visant les produits laitiers. Je sais que vous en avez parlé, mais je pense qu'il convient de préciser qu'il n'y aura pas de changement en ce qui concerne les tarifs hors contingent et que le régime tarifaire actuel reste en place. Peut-être pourriez-vous expliquer brièvement le fonctionnement de ce régime tarifaire.

M. David Plunkett: Souhaitez-vous présenter notre collègue d'Agriculture Canada?

Le président: Je veux m'assurer de bien faire les choses dès la première fois. Nathalie Durand est directrice de la Division des négociations commerciales à Agriculture et Agroalimentaire Canada.

Vous avez la parole, madame Durand.

Mme Nathalie Durand (directrice, Division des négociations commerciales, ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire): Je vous remercie.

Pour vous expliquer le régime qui est actuellement en place pour les produits visés par la gestion de l'offre, de même que le contexte actuel, je précise qu'il existe des contingents tarifaires par suite de l'accord de l'OMC de 1995. Ces contingents tarifaires s'appliquent à plusieurs produits qui sont visés par la gestion de l'offre. Ces contingents tarifaires déterminent essentiellement les quantités de produits qui peuvent être introduites au Canada à faible taux tarifaire. Tout ce qui dépasse cette quantité fait l'objet d'un taux tarifaire plus élevé.

Pour les produits visés par la gestion de l'offre, les tarifs applicables sont de l'ordre de 100 p. 100 à 300 p. 100 de plus pour tout ce qui dépasse le niveau négocié à l'OMC. Avec les pays membres de l'AELE, nous avons convenu d'éliminer les droits de douane sur certains produits visés par la gestion de l'offre jusqu'à concurrence de la limite du contingent tarifaire. Donc, nous parlons de quantités inférieures à l'engagement d'accès et, bien entendu, toutes nos alliances concernant des quantités supérieures à l'engagement d'accès sont exclues de l'accord, ce qui est conforme à la position que nous avons adoptée à l'OMC et par rapport aux autres ALE que nous avons conclus.

• (1050)

M. Gerald Keddy: Très bien. Merci.

Le président: Parfait. Merci beaucoup.

Nous avons donc réussi à donner un tour de parole à tous les membres, même si vous n'avez pas autant de temps que vous l'auriez souhaité, j'en suis sûr. Mais, comme nous avons d'autres questions à examiner, je voudrais conclure ce tour.

Allez-y, monsieur Julian.

M. Peter Julian: Excusez-moi, monsieur le président, mais je n'ai rien vu à notre ordre du jour au sujet d'autres questions à examiner, alors que certains d'entre nous souhaitons poser des questions complémentaires à nos témoins.

Le président: Je suis désolé; de toute façon, il s'écoulerait pas mal de temps avant que votre tour ne revienne, monsieur Julian. J'ai un certain nombre de motions qui doivent être examinées pour nous permettre de recevoir des témoins jeudi. Nous n'avons pas fait cela à la dernière réunion. Donc, si vous n'y voyez pas d'inconvénient, nous allons passer à autre chose. L'heure prévue pour nos discussions avec les témoins est presque écoulée, mais je voudrais leur donner une minute ou deux de plus, étant donné qu'il y a eu une certaine confusion aujourd'hui au sujet de l'horaire.

Donc, monsieur Sunquist, monsieur Beck ou monsieur Plunkett, si vous avez l'impression d'avoir négligé certains éléments, si vous voulez faire des remarques finales ou éventuellement répondre plus en détail à une question quelconque, je vous donne une minute pour le faire maintenant avant de clore ce tour de questions.

M. Ken Sunquist: Je vous remercie, monsieur le président.

Ma remarque finale est fort simple. D'abord, nous devons transmettre au comité, par l'entremise du greffier, des renseignements qui ont été demandés par M. Cardin, M. Harris et M. Julian, en particulier, et nous nous engageons à vous les faire parvenir.

Mon seul autre commentaire concerne la politique favorisant l'achat de produits américains et son éventuel succès ou non; le fait est que par l'entremise du ministre Day, des réunions du G20, du premier ministre et d'autres, et de l'OMC, nous surveillons tout éventuellement manquement aux engagements pris par les différents pays pour garantir l'ouverture de l'économie mondiale. Ainsi, dans une multitude de contextes — le G8, le G20 et nos contacts bilatéraux — nous suivons de très près l'évolution du dossier et n'hésitons pas à nous exprimer avec énergie, le cas échéant.

Compte tenu de l'origine de cette politique américaine, on peut penser qu'elle risque d'être fort différente à la fin. Je pense même que le président Obama a fait une remarque de ce genre. Nous allons attendre de voir en quoi elle consistera en fin de compte, mais il va falloir que nous vous transmettions certains renseignements complémentaires en réponse à diverses questions qui nous ont été posées.

Monsieur le président, voilà qui conclut mes remarques finales au nom du MAECI, mais mes collègues voudraient peut-être dire quelque chose.

Merci beaucoup de nous avoir invités à comparaître. Ces réunions sont vraiment utiles, surtout dans le contexte de la préparation de votre programme de travail. Nous attendons avec impatience les commentaires et les conseils du comité.

Le président: Merci, monsieur Sunquist, et merci à tous les témoins qui ont comparu aujourd'hui. Encore une fois, nous vous sommes reconnaissants pour vos exposés liminaires, de même que les réponses que vous avez fournies aux questions des membres. Merci donc de votre présence parmi nous aujourd'hui; je suis sûr que nous allons nous revoir.

Merci encore. Vous pouvez disposer, et nous allons nous attaquer aux travaux du comité. Merci encore une fois.

Il y a une chose que nous devons faire, avant de pouvoir recevoir des témoins: le comité doit adopter le budget qui va nous permettre de les faire comparaître. Je crois savoir que les membres du comité ont déjà remis une liste de témoins potentiels au greffier. Le greffier se charge de se mettre en rapport avec ces personnes pour qu'elles comparaissent devant le comité jeudi. Cela suppose certaines dépenses, comme d'habitude, et il faut donc adopter la motion appropriée pour permettre de supporter les dépenses des témoins.

Monsieur Silva, voulez-vous intervenir ou avez-vous l'intention de proposer la motion?

M. Mario Silva: Non, c'est très bien. J'en fais la proposition.

Le président: M. Silva propose que le comité adopte un budget au montant de 18 050 \$ pour l'étude du projet de loi C-2, Loi de mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange Canada-AELE.

Monsieur Cardin et monsieur Guimond, avez-vous compris?

M. Richard Harris: J'appuie la motion.

Le président: M. Harris appuie.

Monsieur Julian.

M. Peter Julian: Monsieur le président, je présume que la référence aux témoins de Vancouver concerne les travailleurs de l'industrie maritime de la Colombie-Britannique.

Le président: Il faudrait que je pose la question au greffier.

Pour le moment, il s'agit d'un budget général. Les greffiers viennent de me dire qu'ils essaient toujours de contacter les témoins pour voir qui peut être présent jeudi. Ils ont reçu une partie de la liste dès vendredi et ont tout de suite commencé à faire les appels. On peut supposer qu'il sera possible de conclure ce travail au cours des deux ou trois prochains jours.

Allez-y.

• (1055)

M. Peter Julian: Sur ce point, monsieur le président, je ne pense pas avoir été le seul à proposer des noms de témoins de la Nouvelle-Écosse; je crois savoir que M. Brison a également soumis des noms. Or je ne vois aucune mention de représentants du secteur des

transports de la Nouvelle-Écosse. S'il s'agit d'un budget général, nous ne sommes pas limités...

Le président: Nous voulons simplement nous assurer de ne pas...

M. Peter Julian: Très bien. Je peux donc supposer que les travailleurs de l'industrie maritime et du secteur de la construction navale de la Nouvelle-Écosse font partie des témoins inscrits sur la liste.

Le président: Oui. Vous pouvez certainement supposer que les personnes dont le nom figure sur la liste recevront un appel du greffier. Nous essayons de les faire venir jeudi. C'est ça le point de départ.

Quoi qu'il en soit, nous avons une motion à adopter et d'autres personnes attendent pour avoir accès à la salle.

(La motion est adoptée.)

Le président: Très bien. Elle est adoptée. Voilà qui termine notre réunion. Nous nous reverrons donc de nouveau à 9 heures jeudi pour discuter de l'Accord Canada-AELE.

Désolé. Monsieur Brison, une dernière intervention avant que nous ne levions la séance.

L'hon. Scott Brison: Je pourrais vous soumettre cela par écrit plus tard. Doit-on présenter une demande par écrit pour demander que les représentants d'Industrie Canada comparaissent devant le comité jeudi pour discuter des dispositions touchant le secteur de la construction navale? Je pense qu'il conviendrait d'inviter également un représentant du ministère des Finances, étant donné que la déduction pour amortissement accéléré est du ressort du ministère des Finances.

Le président: Vous venez de le faire. Il faut donner un avis, et vous venez de donner cet avis.

Monsieur Keddy, cela vous convient-il?

M. Gerald Keddy: Oui, je suis en faveur.

Le président: Très bien. Nous allons donc ajouter le nom de ces personnes. C'est une excellente suggestion. Merci beaucoup.

La séance est levée.

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.