



Chambre des communes
CANADA

**Sous-comité du commerce international, des
différends commerciaux et des investissements
internationaux du Comité permanent des affaires
étrangères et du commerce international**

SINT • NUMÉRO 007 • 1^{re} SESSION • 38^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 14 décembre 2004

—
Président

M. John Cannis

Toutes les publications parlementaires sont disponibles sur le
réseau électronique « Parliamentary Internet Parlementaire » à l'adresse suivante :

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

Sous-comité du commerce international, des différends commerciaux et des investissements internationaux du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international

Le mardi 14 décembre 2004

• (1530)

[Traduction]

Le président (M. John Cannis (Scarborough-Centre, Lib.)): Mesdames et messieurs, la séance est ouverte. Nous devons être partis à 17 h 30 précises parce qu'il y aura un autre comité qui viendra.

Avant de présenter les membres et nos témoins, je voudrais vous demander de résumer vos exposés. Je viens de parler aux représentants des producteurs laitiers qui présenteront un exposé d'au plus cinq minutes. Par conséquent, si nous pouvions nous en tenir à environ cinq minutes pour chaque groupe, les membres du comité auront le temps de poser des questions.

Je vous souhaite la bienvenue au comité. Nous avons, des Producteurs laitiers du Canada, Bruce Saunders, premier vice-président, et Yves Leduc, directeur du Commerce international. Du Conseil canadien du porc, Edouard Asnong, président du Groupe de référence des mesures commerciales, et Martin Rice, directeur général. Des Canadian Cattlemen for Fair Trade, Rick Paskal, président, et Jack de Boer, vice-président. De l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire, Liam McCreery, président, et Sandra Marsden, membre du conseil d'administration. De la Commission canadienne du blé, Victor Jarjour, vice-président, Planification stratégique et politique d'affaires. De la Fédération canadienne de l'agriculture, Bob Friesen, président, et Clinton Monchuk, analyste, Politique de commerce.

Bienvenue au comité. Nous avons hâte de vous écouter.

Nous commencerons avec les Producteurs laitiers du Canada. La parole est à vous.

M. Bruce Saunders (premier vice-président, Producteurs laitiers du Canada): Merci, monsieur le président.

Les Producteurs laitiers du Canada (PLC) sont un organisme sans but lucratif de producteurs dont l'objet est de promouvoir et de défendre les intérêts des producteurs de plus de 17 000 fermes laitières.

Nous tenons à remercier le comité de nous avoir invités à présenter nos vues sur la façon d'améliorer les mécanismes de règlement des différends et d'éviter les différends commerciaux à l'avenir. Tout comme nos collègues de la Commission canadienne du blé et du Conseil canadien du porc, les PLC ont contribué activement à aider le gouvernement canadien à défendre les intérêts de notre industrie lors des différends commerciaux soulevés par les États-Unis, tant à l'ALENA qu'à l'OMC. Par conséquent, certaines de nos recommandations au sous-comité sont fondées sur notre expérience.

Les PLC ont aussi encouragé le gouvernement fédéral à prendre l'initiative au niveau international pour clarifier les règles et corriger

les incohérences à l'OMC, en proposant plusieurs causes clés en main.

Les PLC ont participé activement à deux différends commerciaux soulevés par les États-Unis, le Groupe spécial de l'ALENA sur le lait, la volaille et les oeufs et le Groupe spécial de l'OMC sur les exportations canadiennes de produits laitiers. L'expérience des PLC a mis en lumière certains problèmes liés au processus de règlement des différends. Il y a trois changements précis à apporter au processus de règlement des différends pour lui donner une plus grande transparence et donner à l'industrie le sentiment d'être mieux prise en compte dans les décisions des groupes spéciaux.

Premièrement, il faut permettre aux organismes de producteurs, aux groupes-produits et aux associations commerciales touchés par la décision d'un groupe spécial d'observer les délibérations de l'Organe de règlement des différends (sans pour autant intervenir dans les délibérations mêmes).

Deuxièmement, les délibérations doivent être suffisamment ouvertes au public, tout en respectant la confidentialité de l'information.

Troisièmement, les mémoires présentés aux groupes spéciaux et à l'Organe d'appel de l'OMC doivent être rendus publics dans les meilleurs délais, tout en tenant compte des renseignements confidentiels.

Ces trois changements aideraient l'industrie à mieux comprendre comment prévoir les interprétations que les autres pays pourraient donner aux règles négociées à l'OMC et permettraient à l'industrie de faire de meilleurs choix quant à la façon de s'organiser et d'éviter d'être traînée devant un groupe spécial.

Nous avons vu les différends commerciaux se multiplier ces dernières années. Le Canada a été partie à plusieurs d'entre eux, soulevés par les États-Unis. D'autres ont mis en cause des tierces parties: c'est le cas du Groupe spécial sur le coton des États-Unis et du Groupe spécial sur le sucre de l'UE, dont le Brésil a saisi l'OMC. Ces causes ont été intentées, en partie, parce que les règles figurant dans les accords commerciaux sont trop vagues et prêtent à diverses interprétations. Malheureusement, les groupes spéciaux de règlement des différends ont souvent rendu des décisions allant bien au-delà de ce qui a été négocié.

Le Groupe spécial sur les exportations canadiennes de produits laitiers est un bon exemple des dangers qui nous guettent lorsque les règles sont trop vagues. En 1995, le Canada a mis en oeuvre le système des classes spéciales en se basant sur la recommandation des négociateurs canadiens, qui avaient donné aux producteurs de lait du Canada l'assurance que le système était compatible avec les règles de l'OMC. Les décisions de l'OMC, par contre, ont donné à l'accord sur l'OMC des interprétations qui ont créé de nouvelles obligations et, dans certains cas, ont modifié ce qui avait été par ailleurs négocié.

Dans le cas des produits laitiers, l'OMC a conclu que le Canada était coupable de subventionner ses exportations de produits laitiers et a justifié sa décision par le subventionnement croisé. Cette affaire a créé un précédent qui a été invoqué dans les causes du coton des États-Unis et du sucre de l'UE.

Il est essentiel de clarifier les règles pour éviter les différends futurs. Entre-temps, il faut établir s'il est ou non dans l'intérêt du Canada de recourir au règlement des différends contre les politiques d'autres pays qui sont incompatibles avec les règles de l'OMC. Si le but est de faciliter le commerce en limitant les différends commerciaux, alors il faut commencer dès aujourd'hui à clarifier les règles commerciales. Menés avec efficacité et avec une plus grande transparence, les recours commerciaux aideraient à clarifier les règles commerciales dans les futurs accords commerciaux.

Les PLC ont proposé plusieurs causes clés en main au gouvernement canadien. En 2003, les PLC avaient commandé une étude à la maison Grey, Clark, Shih and Associates sur la compatibilité OMC des pratiques agricoles de la Nouvelle-Zélande et des États-Unis. L'étude a révélé que les États-Unis violent toujours gravement l'engagement qu'ils ont pris envers l'OMC de réduire leurs subventions intérieures et à l'exportation. De même, le rapport démontre que la Nouvelle-Zélande accorde aussi des subventions à l'exportation qui sont incompatibles avec les règles de l'OMC dans le cadre de son monopole coopératif Fonterra Co-operative Group Ltd.

• (1535)

L'étude commandée par les PLC a coûté cher en temps, en efforts et en ressources financières, et a été réalisée par Grey, Clark and Shih, dont la réputation internationale n'est plus à faire. Malgré une montagne de preuves, le gouvernement fédéral a décidé de ne pas donner suite aux cas bien documentés de non-respect des règles de l'OMC. Les raisons que le gouvernement a données à l'époque étaient qu'il ne voulait pas compromettre d'autres groupes canadiens, comme la Commission canadienne du blé, qui pourraient être pris à partie si le Canada décidait de contester les pratiques commerciales des États-Unis ou de la Nouvelle-Zélande.

Le Canada a beaucoup perdu en adoptant cette approche. L'affaire des subventions sur le coton Upland que le Brésil a soulevée en 2003 contre les États-Unis était au nombre de celles documentées par l'étude de Grey, Clark and Shih. Le groupe spécial de l'Organe de règlement des différends a rendu une décision intérimaire à la fin d'avril et une décision finale en juin 2004. Les États-Unis ont été déclarés coupables d'accorder un soutien interne incompatible avec les règles de l'OMC. L'affaire a été portée en appel, mais il y a de bonnes chances que la décision soit maintenue. Depuis cette décision, le Brésil a pris de l'ascendant à la table de négociation à l'OMC.

Le Canada n'a rien gagné non plus en décidant de ne pas chercher à faire clarifier davantage les règles de l'OMC. Le blé canadien n'a pas échappé aux attaques, pas plus que le bois d'oeuvre. La fermeture de la frontière due à l'ESB n'est toujours pas réglée non plus.

Les Producteurs laitiers du Canada sont d'avis que le Canada doit réclamer avec plus de fermeté le règlement des différends commerciaux sur la scène internationale. Le Canada ne doit pas continuer à essayer d'éviter l'affrontement en espérant que tout se passera bien. Cela coûte trop cher aux industries canadiennes. Si certaines pratiques sont incompatibles avec les règles de l'OMC, il vaut mieux le savoir tôt que tard, avant la fin des négociations, de manière à pouvoir nous donner une meilleure position de négociation.

Pour terminer, nous voudrions déposer le document préparé par Grey, Clark and Shih. La cause et le document annexé n'ont malheureusement pas été traduits en français, et nous n'avons pas cru bon d'en faire des copies pour tout le monde. Nous en déposons donc un seul exemplaire auprès du greffier. C'est la cause que nous avons préparée. Le greffier peut la mettre à la disposition des intéressés.

Je vous remercie.

• (1540)

Le président: Nous l'aurons au dossier au bureau du greffier, qui la mettra à la disposition de quiconque voudra la consulter.

M. Lynn Myers (Kitchener—Wilmot—Wellesley—Woolwich, Lib.): Monsieur le président, nous pouvons faire traduire ce texte en en donnant lecture. Nous pourrions peut-être commencer tout de suite.

Des voix: Oh, oh!

Le président: Vous seriez encore ici à Noël.

Je vous remercie, Bruce.

Pour ce qui est de la façon de procéder, si nous sommes tous d'accord, nous entendrons tous les témoins avant de passer aux questions.

Qui parlera au nom du Conseil canadien du porc?

Edouard.

[Français]

M. Edouard Asnong (président, Groupe de référence des mesures commerciales, Conseil canadien du porc): Je vous remercie de l'invitation. Je pense qu'on a beaucoup de choses à dire sur les ennuis qu'on éprouve sur le plan du commerce international. Je demanderais à notre directeur général, Martin Rice, de faire la présentation.

[Traduction]

M. Martin Rice (directeur général, Conseil canadien du porc): Je vous remercie. Je vais juste résumer l'exposé que nous avons ici.

Le secteur du porc représente en gros 3 à 4 milliards de dollars de revenus agricoles, dont plus de la moitié est attribuable aux ventes à l'exportation. Près d'un quart de notre production est exportée aux États-Unis sous forme de porc sur pied, et un autre quart—ou peut-être un peu plus—est conditionné pour être exporté à plus de 85 pays, les États-Unis étant aussi notre principal marché, mais pas du tout dans la mesure où il l'était auparavant.

Au cours des 20 dernières années, nous avons été partie à de nombreux différends commerciaux. Nous avons eu un cas de dumping ou de droits compensateurs il y a une vingtaine d'années. Nous avons eu un autre cas dans les trois jours qui ont suivi l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis. Nous avons été les premiers à recourir aux dispositions de règlement des différends de l'ALE, en contestant à trois occasions les résultats. Nous avons également de l'expérience dans les recours commerciaux avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande, sans compter des questions techniques portant sur l'étiquetage, la santé animale, etc.

Nous espérons en avoir fini avec les recours commerciaux, mais, il y a quelques mois, deux enquêtes en matière de droits compensateurs et antidumping ont été ouvertes contre nous aux États-Unis. Nous avons eu jusqu'ici des résultats très positifs dans nos affaires de droits compensateurs. Nous avons un score nul au niveau préliminaire. Nous tenons d'ailleurs à féliciter publiquement le gouvernement du Canada et les gouvernements provinciaux pour leurs mesures d'adaptation du filet de sécurité sociale, qui ont permis de satisfaire non seulement règles commerciales américaines, mais aussi, dans beaucoup de cas, aux règles mondiales. C'est ainsi que nous avons réussi ce score nul au niveau préliminaire.

Sur le plan des droits antidumping, cependant, surtout à cause des règles qui s'appliquent et qui ont évolué vers le parti pris marqué en faveur de l'industrie intérieure, nous avons eu des droits préliminaires d'environ 15 p. 100, qui nous imposent un coût énorme. Heureusement, par suite de l'interdépendance croissante des marchés du Canada et des États-Unis, une partie des droits est partagée entre les acheteurs et les vendeurs. Les vendeurs ne sont donc pas tout seuls à en assumer la charge. Nous attendons une décision finale en mars et, même si nous croyons avoir toutes les chances de gagner—il faut une détermination finale de préjudice pour que les droits deviennent permanents—nous aurons été obligés pendant huit mois de verser des droits et des millions de dollars de frais juridiques et d'autres frais connexes.

Nous avons donc tout intérêt à trouver des moyens d'éviter les différends et de limiter les possibilités pour les intérêts intérieurs d'envisager les recours commerciaux, qui ne sont en fait que des tentatives à peine déguisées de rétablir le protectionnisme en l'absence de droits de douane.

Nous considérons que nous sommes un exemple parfait de ce qui est censé se produire après la signature d'un accord de libre-échange. Notre avantage comparatif tend à se situer dans l'élevage des porcelets, à cause des avantages que nous avons sur le plan de la santé animale et des coûts de main-d'oeuvre. De leur côté, les États-Unis, notamment à cause de l'aide accordée au secteur des céréales, qui aboutit à des prix qui comptent probablement parmi les plus avantageux en Amérique du Nord, se sont plutôt spécialisés dans l'alimentation du porc. Nous sommes donc dans une situation où nous excellons dans ce que nous faisons. Nous exportons davantage aux États-Unis, qui excellent leur côté. Leur industrie de transformation se portait très bien récemment, en partie à cause du taux de change de leur dollar, exportant beaucoup plus de porc partout dans le monde et recherchant très activement des sources d'approvisionnement aussi bien aux États-Unis qu'au Canada.

Ainsi, les conditions économiques ont entraîné une augmentation des exportations de porc canadien sur pied. Toutefois, à cause des lois américaines sur les recours commerciaux, je suppose que certains éléments de l'industrie ont réussi à déclencher cette enquête et, du moins temporairement, à perturber le commerce.

Les États-Unis ne sont pas du tout les seuls à se prévaloir des lois antidumping. Le Canada le fait, de même que l'Europe et la plupart des pays développés. Nous croyons cependant que les États-Unis se sont vraiment montrés plus créatifs dans leur législation et leur interprétation des règles mondiales, de sorte que l'industrie américaine est de plus en plus en mesure de tirer parti de ces règles. On peut citer l'exemple particulièrement remarquable de l'amendement Byrd qui, en soi, constitue un important incitatif pour le déclenchement de recours commerciaux.

● (1545)

Les gouvernements ont beaucoup contribué à l'élaboration de ces règles commerciales, notamment sur le plan législatif et sur celui de la mise en oeuvre des règles. Nous sommes donc d'avis que les gouvernements ont un rôle de premier plan à jouer dans la recherche de moyens de limiter le recours à ces règles.

Notre première recommandation est la suivante: le Canada devrait essayer d'obtenir dans le cadre de l'ALENA ce qu'il a obtenu du Chili, c'est-à-dire une exemption des règles antidumping dans la zone de libre-échange Canada-États-Unis-Mexique. Nous savons qu'il aurait été très difficile d'aborder cette question au début de la négociation de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis. Il est possible qu'une telle disposition puisse maintenant rallier plus d'appuis dans certains secteurs. En effet, nous avons pu constater que les groupes américains de défense des consommateurs et d'autres groupes trouvaient que les lois antidumping n'étaient pas toujours à l'avantage de l'économie américaine et des citoyens des États-Unis.

De plus, nous croyons qu'il conviendrait, surtout dans le domaine agricole, d'exclure le coût de production du calcul des marges de dumping dans le cas d'un marché intégré. Nous constatons une multiplication des cas de dumping lorsque les prix sont bas, mais ce n'est pas seulement pour nous que les prix sont bas. Nous vivons tous dans le même marché, plus ou moins. Par conséquent, à notre avis, si nous n'avons qu'un seul marché nord-américain sur le plan des prix, le coût de la production devrait être exclu comme point de référence parce que nous vivons tous dans le même marché. Nous prospérons tous lorsque le marché est bon et nous devons tous survivre lorsqu'il l'est moins.

Nous proposons en outre de prolonger la période d'enquête. En ce moment, les États-Unis ne considèrent qu'une seule année. Or il se trouve qu'une année sur trois est mauvaise dans notre industrie pour ce qui est des prix par rapport aux coûts. Nous voudrions donc que le calcul du coût de production se fasse au moins sur une période plus proche du cycle de production de l'industrie.

Comme je l'ai déjà dit, nous avons été parmi les premiers à recourir aux dispositions de règlement des différends du chapitre 19 de l'ALENA. Nous savons que pour le bois d'oeuvre et le magnésium, peut-être aussi dans d'autres cas, ces processus ne donnent pas des résultats dans les délais prévus. Dans notre cas, il a été possible de respecter plus ou moins l'objectif de 10 mois établi dans l'accord initial, mais je sais que l'affaire du bois d'oeuvre traîne depuis bien plus de deux ans. Nous souhaitons par conséquent que le gouvernement profite de toutes les occasions pour demander au gouvernement des États-Unis de faire en sorte que le processus de règlement des différends prévu au chapitre 19 fonctionne comme il était censé le faire pour qu'une décision finale soit prise dans les 10 mois.

Nous sommes très en faveur d'inscrire les porcins sur pied sur la liste des produits pouvant faire l'objet de mesures de rétorsion contre les États-Unis en ce qui concerne l'amendement Byrd.

Enfin, nous croyons qu'à cause de l'intégration économique de plus en plus étroite de l'Amérique du Nord par suite des accords commerciaux, les médias, les groupes de défense de l'intérêt public et même des membres des industries en cause se rendent de plus en plus compte que les droits imposés sur les importations nuisent aux États-Unis. Nous mentionnons dans notre mémoire des exemples d'éditoriaux de grands quotidiens qui reflètent ce point de vue concernant les lois antidumping américaines. Le *Washington Post*, par exemple, disait: «Les lois antidumping sont au mieux odieuses: elles font monter les prix pour les consommateurs américains et détruisent les emplois dans les industries américaines qu'alimentent ces importations.»

Récemment, parlant de notre cas, le *Wall Street Journal* a mentionné la nécessité de permettre aux agriculteurs de tirer parti de leurs avantages économiques et de réagir au marché plutôt que d'imposer de nouvelles taxes. Il y a en outre un groupe américain de défense des consommateurs, Consumers for World Trade, qui envoie des télécopies qu'il appelle *Blast Fax* aux membres du Congrès pour défendre la thèse que les importations de produits canadiens à prix compétitif, loin de nuire aux consommateurs américains, est nettement avantageuse pour eux.

• (1550)

Nous croyons donc que les membres du comité, les gouvernements et toutes les parties intéressées au commerce nord-américain ne devraient pas attendre les recours commerciaux, mais devraient saisir toutes les occasions qui s'offrent pour sensibiliser les utilisateurs et les consommateurs américains à l'importance des produits canadiens pour leurs industries. Nous constatons, avec l'affaire en cours, qu'il y a maintenant des gens qui se rendent compte—alors que ce n'était pas le cas auparavant—de l'importance de l'accès au porc canadien pour être en mesure de fonctionner à plein rendement et d'atteindre leurs objectifs d'exportation. Nous croyons donc que si les Américains ont l'impression qu'on porte atteinte à leurs intérêts, ils sont beaucoup plus susceptibles de considérer favorablement l'idée de limiter les recours commerciaux.

Je vous remercie.

Le président: Merci à vous, monsieur Rice.

Nous passons maintenant aux Canadian Cattlemen for Fair Trade. À vous, monsieur. Paskal.

M. Rick Paskal (président, Canadian Cattlemen for Fair Trade): Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de prendre la parole devant le comité.

Je m'appelle Rick Paskal. Je suis président de Canadian Cattlemen for Fair Trade. Je suis accompagné aujourd'hui de Jack de Boer, notre vice-président, et de Michael Woods, notre conseiller juridique.

Canadian Cattlemen for Fair Trade a présenté une plainte contre le gouvernement des États-Unis en vertu du chapitre 11 de l'ALENA. L'organisation représente 122 requérants: 72 de l'Alberta, 5 de la Saskatchewan, 1 du Manitoba, 43 de l'Ontario et 1 du Québec. Jack et moi-même exploitons des parcs d'engraissement dans le comté de Lethbridge, dans une zone communément appelée le «couloir des parcs d'engraissement». M. de Boers se trouve à l'extrémité ouest et moi, à l'extrémité est.

Le couloir est une zone de 35 milles sur 10 milles qui peut accueillir 700 000 têtes de bétail. L'investissement des exploitants dans l'infrastructure seulement dépasse 100 millions de dollars. L'investissement dans la terre, les engrais et les cultures est supérieur à 250 millions de dollars. Quant au bétail de ces parcs, il représente un autre investissement de 600 millions de dollars. Tout cela se situe

dans une petite zone du Canada, où l'investissement total est proche d'un milliard de dollars.

L'industrie de l'élevage des bovins est la plus importante source de revenus agricoles au Canada, avec des rentrées annuelles de l'ordre de 8 milliards de dollars. La contribution annuelle de l'industrie du boeuf à l'économie canadienne est de 31 milliards de dollars. Avant le 20 mai 2003, le Canada se classait troisième parmi les plus importants exportateurs mondiaux de boeuf.

Je voudrais renseigner le comité sur l'importance du marché d'exportation pour l'industrie du boeuf. Avant le 20 mai 2003, 7 veaux sur 10 nés dans le pays finissaient sur la table d'un consommateur nord-américain: 6 aux États-Unis et un au Mexique, au Japon ou en Corée. Le Canada n'a tout simplement pas une population suffisante pour consommer notre production. Le marché d'exportation est la base sur laquelle nous avons bâti notre industrie, sur laquelle nous avons basé nos achats de terres, d'équipement et de bétail. Le marché d'exportation, que ce soit du boeuf en conserve ou du boeuf sur pied, est synonyme de la viabilité, que dis-je, de la survie même de l'industrie du boeuf au Canada.

Comment pouvons-nous veiller à conserver au moins certains de nos marchés exportation? J'ai quelques suggestions à présenter au comité.

Nous devons avoir une politique commerciale plus souple. Dans l'industrie du boeuf, le gouvernement doit se rendre compte que des organismes tels que l'Agence canadienne d'inspection des aliments doivent écouter les conseils de l'industrie. Le rétablissement du conseil consultatif est impératif. Les gouvernements doivent comprendre que nous devons écouter les consommateurs, non seulement ceux du Canada, mais aussi les consommateurs étrangers, pour être en mesure de satisfaire le marché. Si les consommateurs demandent du boeuf exempt d'hormones, du boeuf exempt d'ESB ou du boeuf certifié organique, l'industrie doit pouvoir répondre à la demande.

Y a-t-il des bases scientifiques à respecter pour donner aux consommateurs ce qu'ils demandent? Non, mais il faut bien comprendre que le marché est dans une grande mesure tributaire des perceptions des consommateurs.

Troisièmement, nous devons reconnaître les meilleurs principes scientifiques que les autres pays utilisent actuellement et déployer tous les efforts possibles pour faire le commerce avec eux. Le Japon est le meilleur exemple. Les Japonais examinent leurs bovins pour s'assurer qu'ils sont exempts d'ESB. Leur boeuf est sûr à consommer. En fait, nous devrions importer du boeuf du Japon.

Nous avons une entente permanente avec nos amis américains du Dakota du Nord et du Sud et du Montana au sujet de l'anaplasmose, leur taux de prévalence de cette maladie étant comparable au taux canadien. C'est un facteur qui contribuera au maintien de la fermeture de la frontière. Il ne suffit pas de fermer la frontière, mais il suffit de la garder fermée. C'est donc une chose à laquelle nous devons accorder une certaine attention.

Ces mesures ont encouragé des groupes radicaux comme R-CALF USA à s'en prendre aux producteurs canadiens. L'ambassadeur Cellucci, le secrétaire à l'Agriculture Veneman et la National Cattlemen's Beef Association ont déclaré à plusieurs reprises que le Canada, les États-Unis et le Mexique devraient harmoniser leurs normes de santé animale et leurs règles commerciales.

Nous avons besoin de voir notre gouvernement se prévaloir des règles commerciales existantes pour protéger l'investissement des gens d'affaires canadiens. Au cours des 18 derniers mois, les gouvernements ont assisté à un incroyable transfert d'actifs des agriculteurs, des exploitants vache-veau, des producteurs et des exploitants de parcs d'engraissement à trois ou quatre abattoirs du pays. Les conditionneurs n'ont rien fait de mal. Ils ont juste fait ce que les gouvernements leur permettent de faire. Notre manque à gagner, en tout ou en partie, a été compensé par les contribuables canadiens. Notre industrie est extrêmement reconnaissante aux contribuables, mais ce qui s'est produit et continue de se produire n'est pas acceptable.

• (1555)

Notre industrie a lourdement investi dans la force de l'ALENA. Je ne peux pas comprendre pourquoi le gouvernement fait abstraction de notre investissement. Il aurait pu au moins déposer une plainte officielle auprès des Américains en usant des moyens à sa disposition, grâce à l'ALENA ou à l'OMC.

Qu'arrivera-t-il la prochaine fois? Nous devons avoir de meilleures relations avec nos partenaires commerciaux. Je crois que notre gouvernement et nos députés doivent mieux protéger les intérêts canadiens auprès de notre partenaire commercial le plus important.

Je voudrais voir ce comité se rendre à Washington ou organiser à Ottawa une rencontre avec des représentants ou des sénateurs du Congrès des États-Unis. De telles rencontres devraient avoir lieu deux fois par année pour discuter des sujets de l'heure. Les députés urbains doivent reconnaître l'importance du commerce pour les collectivités rurales du Canada. Le comportement démagogique de certains députés et leurs commentaires concernant mes amis américains, qui sont aussi mes partenaires commerciaux, ont coûté très cher à mon industrie. Il faut y mettre un terme.

Le comité doit lancer un examen des mécanismes de règlement des différends de l'ALENA et même de l'OMC. Les contraintes financières imposées aux investisseurs qui choisissent cette voie font que toute contestation doit être bien financée et que les investisseurs doivent être très convaincus pour aller jusqu'au bout de leurs contestations. En d'autres termes, ces contestations nécessitent une équipe d'avocats coûteux qui, dans bien des cas— mais pas dans le nôtre—ne tiennent pas compte du temps parce que le mécanisme de règlement des différends ne le fait pas. Entre-temps, Rome brûle. Ces contestations ne doivent pas durer plus de six mois. Autrement, des industries et des gouvernements continueront à se cacher derrière ce qui est rapidement en train de devenir un obstacle artificiel au commerce.

Ensuite, nous devons limiter les importations faites pour respecter les engagements du Canada envers l'OMC. Cela n'a rien à voir avec le commerce, nous avons besoin au Canada d'une plus grande capacité d'abattage, financée par les gouvernements.

Enfin, je dois signaler en passant que les investisseurs américains cherchent à racheter notre industrie dans l'ouest du Canada. Ils ne s'inquiètent pas de l'ESB dans la perspective de la salubrité des aliments. Ce n'est pas une question de salubrité. Ce qui les inquiète, c'est que s'ils font cet investissement, le gouvernement du Canada va les traiter comme il a traité les investisseurs actuels. Lorsqu'ils auront passé cette étape, ils sauront quelle attitude prendre à l'égard de l'ESB, et les investisseurs retrouveront leur confiance dans le pays.

Je vous remercie.

• (1600)

Le président: Merci, monsieur Paskal.

C'est maintenant au tour de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire. Qui va prendre la parole?

M. Liam McCreery (président, Alliance canadienne du commerce agro-alimentaire): Merci, monsieur le président.

Je vous remercie, honorables députés, d'avoir permis à l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire de comparaître aujourd'hui. Je m'appelle Liam McCreery. Je suis producteur de céréales et d'oléagineux dans le sud de l'Ontario. Je suis aussi président de l'Alliance.

Nous avons un mémoire. Nous le remettrons au greffier et veillerons à ce que chaque membre du comité, ici ou ailleurs, en ait un exemplaire. Il est plus petit que le vôtre, Barry. Nous nous assurerons que chacun l'a et, dans le temps dont nous disposons, nous en présenterons rapidement les grandes lignes.

Notre exposé d'aujourd'hui comprend trois parties. D'abord, un bref aperçu de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire, ou ACCA, de ses membres et de ses objectifs. Ensuite, nous passerons rapidement en revue les problèmes commerciaux avec les États-Unis qui ont des répercussions sur les membres de l'ACCA. Enfin, Sandra Marsden, qui représente ici l'Institut canadien du sucre, parlera de l'expérience de l'Institut en matière de mécanismes de règlement des différends.

Qu'est-ce que l'ACCA? L'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire a été fondée en 2001 pour appuyer et promouvoir la libéralisation du commerce dans l'intérêt de ses membres. Nous représentons les deux plus importants secteurs de production primaire du Canada, celui des céréales et des oléagineux par l'intermédiaire des Grain Growers of Canada, et celui du boeuf par l'intermédiaire de la Canadian Cattlemen's Association. Avec ces deux groupes, nous représentons plus de 180 000 familles agricoles. Disons, pour mettre ce chiffre en perspective, que le Canada compte environ 250 000 familles agricoles. De toute évidence, nous sommes la majorité.

Nous devons toujours nous souvenir que, dans le domaine agricole, plus de 50 p. 100 de notre production est exportée à nos voisins du Sud et que 90 p. 100 de nos producteurs sont payés sur la base de prix déterminés dans les marchés internationaux.

Nos membres comprennent également une importante part de l'industrie de transformation primaire, y compris la transformation des oléagineux, le maltage, la transformation de la viande, la transformation du sucre, de même que le secteur des biens de consommation. À l'autre bout de la chaîne d'approvisionnement, nous avons des représentants des secteurs des fourrages, des semences et de la protection des cultures. L'ACCA est le seul groupe canadien intéressé à la politique commerciale qui représente l'ensemble de la chaîne alimentaire ou de la chaîne d'approvisionnement.

Lorsque nous parlons de commerce avec les États-Unis, gardons à l'esprit quelques faits importants. Depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, le commerce de produits agricoles entre nos deux pays a augmenté de plus de 82 p. 100 pour atteindre un niveau bilatéral de 25 milliards de dollars. Les exportations canadiennes ont pratiquement doublé, dépassant 14 milliards de dollars. En ce moment, nous avons un excédent commercial de 3 milliards de dollars avec les États-Unis.

Il y a également lieu de signaler que les États-Unis constituent notre plus grand marché et, réciproquement, que nous sommes le plus grand marché des États-Unis. De toute évidence, le commerce des produits agricoles et agroalimentaires est vital pour les deux pays.

Pour la plus grande part, le commerce entre le Canada et les États-Unis est sans problèmes. Toutefois, il y a quelques exceptions. Dans l'industrie de l'élevage des bovins, le commerce entre les deux pays n'a jamais été facile. Même avant la découverte du cas unique d'ESB en mai 2003—j'insiste sur «cas unique»—il y avait des problèmes à régler avec les États-Unis.

La Canadian Cattlemen's Association croit qu'il est possible d'améliorer la situation en harmonisant les normes pour favoriser un marché intégré, en modifiant les règles antidumping et la définition du dumping, de façon à limiter cette définition à la discrimination fondée sur des prix abusifs. Bien entendu, l'Association cherche une solution à la crise de l'ESB qui permettrait de rouvrir la frontière.

Dans le secteur des céréales et des oléagineux, nous devons également examiner les règles antidumping. Comme on l'a mentionné plus tôt en ce qui concerne le coût de production, il y a des cycles naturels d'offre et demande pendant lesquels les prix baissent, réduisant en même temps le coût de production. Ce n'est pas une raison pour imposer des droits antidumping. Cela est lié aux forces du marché.

Nous devons également continuer à combattre les énormes subventions que les États-Unis offrent à leurs producteurs et qui faussent le commerce. En 2001, Washington a informé l'Organisation mondiale du commerce que les producteurs américains avaient reçu plus de 14 milliards de dollars de subventions de cet ordre, dont 5,5 milliards sont allés au secteur des céréales et des oléagineux. Ces chiffres sont tout simplement faramineux. Ils représentent la moitié de la taille de toute notre industrie, et nous ne parlons ici que des subventions qui faussent le commerce.

Pour ce qui est du secteur à valeur ajoutée, nous devons poursuivre nos efforts pour obtenir une reconnaissance mutuelle des systèmes réglementaires en vue de satisfaire à l'objectif global d'un commerce libre et ouvert.

Beaucoup des objectifs de notre commerce avec les États-Unis peuvent être atteints dans le cadre des négociations de l'OMC. L'ACCA exhorte le comité à consacrer le temps et les ressources nécessaires pour en arriver à un accord ambitieux de libéralisation du commerce à l'OMC. Le Canada est une nation commerçante. Quelque 43 p. 100 de notre produit intérieur brut vient du commerce sur les marchés internationaux, et le secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire représente plus de 50 p. 100 de cela.

• (1605)

Avec votre permission, monsieur le président, je vais céder la parole à Sandra Marsden, de l'Institut canadien du sucre.

Mme Sandra Marsden (membre, Conseil d'administration, Alliance canadienne du commerce agro-alimentaire): Merci, Liam.

Je suis ici au nom de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire ainsi que de l'Institut canadien du sucre. L'Institut représente l'industrie de transformation de la betterave sucrière canadienne et les importateurs de canne à sucre brute, venant surtout de pays en développement.

Nous dépendons dans une très grande mesure du commerce international dans une perspective aussi bien d'importation que l'exportation. La plus grande partie du sucre raffiné consommé au Canada est produite à partir de canne à sucre brute importée. De plus, nous avons des exportations très limitées de sucre raffiné, à cause des règles commerciales restrictives des États-Unis, en particulier, et d'autres pays. Nous dépendons d'exportations de

produits à valeur ajoutée, comme les produits alimentaires contenant du sucre ou du moins ceux qui ne font pas partie des quotas.

Nous sommes en faveur de règles claires et de mécanismes correspondants de règlement des différends, qui sont nécessaires pour défendre les droits du Canada aux termes des accords commerciaux régionaux et mondiaux.

Malheureusement, le sucre est l'un des produits de base qui ont été exclus dans une grande mesure de la libéralisation. Nous devons donc faire face à un ensemble très complexe de règles dans le cas des États-Unis. Dans le cadre de l'ALENA, nous avons été partie à un certain nombre de différends commerciaux portant tant sur les exportations que sur les importations.

Comme les États-Unis ont réussi à limiter nos exportations de sucre raffiné et de produits alimentaires contenant du sucre, nous avons dû demander au gouvernement du Canada de recourir au processus de règlement des différends. Même si ces cas n'ont pas été soumis à un groupe spécial, les plaintes déposées ont été absolument essentielles pour en arriver à une solution négociée, du moins en attendant une plus grande libéralisation du commerce.

Aujourd'hui, nous avons avec les États-Unis une entente bilatérale qui régit une partie de notre commerce de sucre raffiné et de produits alimentaires contenant du sucre. D'une façon générale, le commerce est ouvert pour le Canada et géré en ce qui concerne les États-Unis.

Du côté des importations, nous avons invoqué le processus de règlement des différends prévu au chapitre 19 et avons dû obtenir une protection antidumping dans le cas des importations de sucre raffiné. C'est parce que nous fonctionnons selon les conditions du marché mondial et les prix mondiaux, tandis que nos voisins américains ont un prix intérieur élevé qui favorise les excédents de production et l'écoulement de ces excédents sur le marché canadien.

Ces exportations sont faussées encore plus par le programme américain de réexportation du sucre raffiné et des produits alimentaires sucrés. Nous devons suivre la situation et demander à notre gouvernement de recourir à ces mécanismes pour régler les problèmes.

À notre avis, la meilleure façon de régler ces questions commerciales consiste à libéraliser le commerce pour que les règles deviennent moins complexes et que les échanges soient plus faciles à gérer. Nous sommes très différents de l'industrie de l'élevage des bovins, par exemple, dans laquelle le commerce est très ouvert. Nous avons essentiellement affaire à un marché à sens unique dans la direction du Canada. Par conséquent, tant que ces règles seront en place pour appuyer une telle gestion du commerce, des mécanismes efficaces de règlement des différends resteront indispensables.

En ce qui concerne le chapitre 19, qui s'applique aux différends faisant l'objet de droits compensateurs et antidumping, il est évident que nous l'appuyons à titre de mécanisme d'appel contre les décisions nationales. Nous croyons que le Canada doit faire tout en son pouvoir pour maintenir l'intégrité de ce système.

Pour ce qui est du chapitre 20, concernant les règles générales des accords commerciaux tels que l'ALENA, nous croyons encore une fois que le Canada devrait l'appuyer, ce qu'il fait déjà. En ce moment, les parties à l'ALENA n'ont pas réussi à s'entendre sur une liste de membres des groupes spéciaux. Cela peut ralentir le processus et même empêcher un pays comme le Canada de demander la constitution d'un groupe spécial. Il faut donc accélérer ce processus afin de protéger les intérêts du Canada.

Enfin, dans le contexte de l'OMC, le Canada doit poursuivre ses efforts, comme il le fait, pour perfectionner le mécanisme de règlement des différends. Il y a évidemment des problèmes d'efficacité et de délais. Le Canada doit être prêt à exiger le respect de ces droits, comme dans le cas de l'amendement Byrd, lorsque d'autres parties ne se conforment pas à des décisions de groupes spéciaux de l'OMC ou de l'ALENA.

Je vous remercie.

• (1610)

Le président: Merci, madame Marsden.

Nous passons maintenant à la Commission canadienne du blé. Qui va prendre la parole?

Monsieur Jarjour.

M. Victor Jarjour (vice-président, Planification stratégique et politique d'affaires, Commission canadienne du blé): Merci, monsieur le président.

Nous avons aussi un mémoire que nous déposerons auprès du greffier.

[Français]

Malheureusement, l'annexe n'a pas été traduite, mais nous allons vous la faire parvenir dès que possible.

[Traduction]

Je limiterai mes observations principalement aux différends commerciaux liés à l'ALENA ainsi qu'aux moyens d'éviter les différends futurs, surtout avec les États-Unis.

Les États-Unis sont un marché très stable pour la Commission canadienne du blé. Ils nous achètent chaque année environ 1,5 million de tonnes de blé de printemps et de blé dur. Du moins, ils nous ont acheté ces quantités. C'est un marché de premier plan pour les céréaliculteurs canadiens de l'Ouest. Les minoteries américaines s'intéressent beaucoup au grain de qualité supérieure normalement produit dans l'Ouest.

Nous devrions avoir et avons un accès sans restrictions au marché américain. Ce droit a été négocié dans le cadre de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, mais nous avons été obligés de combattre, presque chaque année, pour faire respecter ce droit. En ce moment, nous sommes coupés du marché du blé de printemps américain à cause des droits compensateurs et antidumping.

La Commission canadienne du blé a fait l'objet d'environ 13 enquêtes dans les 10 à 12 dernières années. C'est du harcèlement, monsieur le président, qui n'a qu'un but: arrêter les expéditions de blé canadien de l'Ouest à destination des États-Unis. En d'autres termes, c'est du harcèlement conçu pour apaiser les intérêts protectionnistes américains.

Notre principal argument aujourd'hui, qu'a également avancé le Conseil canadien du porc, porte sur les règles antidumping et, en particulier, sur l'utilisation du coût de production dans la détermination des marges de dumping. Nous croyons que c'est un obstacle important au règlement des différends. Nous en savons vraiment quelque chose. En 2002, un groupe du centre-nord des États-Unis, dirigé principalement par la Commission du blé du Dakota du Nord, a intenté une action visant l'imposition de droits compensateurs et antidumping sur les importations de blé roux de printemps et de blé dur. À l'automne 2003, le département du Commerce des États-Unis a conclu qu'il y avait eu dumping de blé de printemps et de blé dur aux États-Unis. Dans le cas du blé de printemps, une approche fondée sur le coût de production a été adoptée. Le département du Commerce a examiné les coûts détaillés

de 25 céréaliculteurs des Prairies et en a appliqué la moyenne à plus de 55 000 agriculteurs. Finalement, aucun droit n'a été imposé sur le blé dur, mais un droit de plus de 14 p. 100 a été maintenu sur le blé roux de printemps.

Comme je l'ai dit, le résultat a été déterminé dans une grande mesure par la méthode du coût de production. Dans le secteur agricole, et surtout en céréaliculture, il est tout simplement insensé de se servir du coût de production. Les coûts sont souvent connus bien avant que les prix ne soient fixés. Les classes, qui dépendent des conditions météorologiques, déterminent la valeur d'une récolte. En définitive, le coût des facteurs ne varie pas avec la classe. Les prix mondiaux des céréales, qui sont déterminés par les forces du marché, peuvent inévitablement imposer de vendre à un prix inférieur au coût si l'agriculteur est obligé de vendre sa récolte pour vivre. Cela n'a rien à voir avec le dumping.

Par-dessus tout cela, le blé de printemps et le blé dur canadiens se vendent presque toujours aux États-Unis à des prix supérieurs aux céréales américaines équivalentes. Des études indépendantes réalisées par des organismes gouvernementaux américains l'ont confirmé.

Nous faisons actuellement appel de la décision relative au blé de printemps à un groupe spécial de l'ALENA. Nous croyons avoir de très bonnes chances de faire supprimer les droits imposés. Toutefois, en attendant, les agriculteurs canadiens ont perdu leur accès au marché américain depuis plus de deux ans. On les a obligés à dépenser des millions de dollars pour défendre ces contestations. Le Canada doit chercher à faire améliorer les règles antidumping dans les négociations de l'OMC, de façon à faire adopter des règles adaptées à l'agriculture, qui ne pénalisent pas injustement les agriculteurs.

Pour ce qui est d'éviter les différends commerciaux avec les États-Unis, il est évident, comme je l'ai déjà dit, que les recours américains se fondent sur un sentiment protectionniste et ont une motivation politique. Ils reflètent un manque d'esprit de libre-échange, en particulier au sein de certains groupes essentiellement basés dans le Dakota du Nord, qui veillent à ce que leurs politiciens fassent leur carrière en défendant les intérêts protectionnistes. À la base, ce protectionnisme est lié à un bien et non à un système de commercialisation. Toutefois, c'est l'environnement que nous devons affronter aux États-Unis. Je dois ajouter que les minoteries américaines ont considérablement appuyé l'accès au blé de printemps et au blé dur canadiens et ont collaboré étroitement avec la Commission canadienne du blé au cours de ces enquêtes.

• (1615)

Comment donc éviter ces contestations à l'avenir? La question est difficile pour nous qui n'avons pas commencé ces batailles. C'est nous qui encaissons. Nous avons cependant découvert qu'il est important de s'assurer que ces décisions se basent sur des faits plutôt que sur des mythes et d'affronter les motifs politiques de ces recours.

Nous avons passé un certain temps à nous entretenir avec des groupes agricoles américains des régions productrices de blé. Nous croyons qu'une meilleure compréhension du système canadien, que nous obtenons souvent en utilisant l'information recueillie dans le cadre des enquêtes officielles américaines, montre que nous avons des pratiques loyales et que nous avons intérêt non à faire baisser les cours, mais à les faire monter. En mettant en évidence les difficultés communes des agriculteurs canadiens et américains, nous pouvons espérer nouer des relations avec les groupes agricoles des États-Unis et réduire ainsi le nombre des différends commerciaux.

Notre dernier point porte sur l'Organisation mondiale du commerce, et est lié à un argument avancé par les Producteurs laitiers du Canada. Les États-Unis ont intenté une action contre le Canada à l'OMC, qui est presque exclusivement axée sur la Commission canadienne du blé. Les allégations américaines ont été rejetées sans équivoque aussi bien par le groupe spécial de l'OMC que par son Organe d'appel. La Commission a collaboré très étroitement avec les responsables du gouvernement. Nous avons été très satisfaits de cette coopération. Toutefois, nous avons quelques préoccupations liées au processus, que les Producteurs laitiers du Canada ont mises en évidence.

C'est une affaire qui a sérieusement menacé l'existence de la Commission canadienne du blé. Pourtant, nos représentants n'ont pas été autorisés à assister aux auditions au siège de l'OMC. Nous avons dû attendre à l'extérieur, en nous tenant à la disposition des responsables canadiens pour le cas où ils auraient besoin de renseignements. Nous avons cru comprendre que la politique du gouvernement interdit la présence de quiconque ne fait pas partie du gouvernement. Nous croyons qu'il est nécessaire de modifier cette politique.

Pour conclure, l'expérience qu'a la Commission du harcèlement commercial américain a soulevé des doutes sérieux dans notre esprit quant à l'équité des règles commerciales et, en particulier, des règles antidumping. Nous ne pouvons pas permettre à des intérêts américains de réaliser leurs desseins politiques et commerciaux et de dicter au Canada la façon dont il doit commercialiser ses produits. Pour l'avenir, notre meilleur espoir est d'établir de bonnes relations de travail avec les agriculteurs et les groupes agricoles américains qui représentent la source des pressions politiques exercées aux États-Unis contre les importations de blé du Canada.

Merci, monsieur le président.

• (1620)

Le président: Merci à vous, monsieur Jarjour.

Nous passons maintenant à la Fédération canadienne de l'agriculture.

M. Bob Friesen (président, Fédération canadienne de l'agriculture): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je représente ici l'industrie agricole du Canada. Nous sommes une fédération d'organismes. Nous avons pour membres des organismes agricoles d'intérêt général représentant chacune des provinces du Canada ainsi que de nombreux organismes nationaux s'occupant de produits particuliers. J'ai le plaisir de voir ici des représentants de deux de nos membres, les Producteurs laitiers du Canada et le Conseil canadien du porc.

Nous représentons l'industrie agricole primaire qui est à la base du processus permettant de produire chaque année 130 milliards de dollars de revenus agricoles pour l'économie canadienne. Bien sûr, nous sommes également à la base d'une industrie qui exporte des produits agroalimentaires d'une valeur de près de 24 milliards de dollars. L'importance des exportations et du développement de nos marchés étrangers est donc indubitable.

Malheureusement, cela nous a aussi exposés à de nombreuses attaques. D'autres pays, et surtout les États-Unis, s'en prennent non seulement à nos politiques intérieures, mais aussi à nos intérêts d'exportation et ce, dans bien des cas, pour la seule et unique raison que nous sommes plus compétitifs qu'eux. Il est évident que ces attaques peuvent, à certains moments et dans certaines circonstances, réduire la rentabilité et l'efficacité de notre industrie d'exportation.

Les agriculteurs ont déjà suffisamment à faire dans un environnement caractérisé par des marchés faussés, des prix dévalués, etc., sans avoir en plus à se soucier de règles commerciales liées à un mécanisme vicié de règlement des différends ou à une utilisation abusive des recours commerciaux. Je dois dire en fait, en ce qui concerne le mécanisme de règlement des différends de l'OMC, que je trouve abusif qu'un tel mécanisme établisse ou interprète des règles liées à un accord négocié par consensus. Nous avons besoin de règles plus claires et, bien sûr, plus équitables.

Il n'y a pas de doute cependant que l'utilisation abusive des recours commerciaux constitue la question de l'heure pour le comité, de même que les moyens d'améliorer le règlement des différends dans le cadre de l'ALENA.

Quand on parle de droits compensateurs et antidumping et de mesures de sauvegarde, c'est toujours une arme à double tranchant parce que certains secteurs canadiens y recourent également. En même temps, nous assistons à une utilisation parfaitement abusive des règles contre nos industries. Il est curieux de constater que plus certains pays parlent de libéraliser le commerce, plus ils semblent chercher des moyens d'entraver l'accès aux marchés, non seulement en invoquant des mesures sanitaires et phytosanitaires, mais aussi en abusant des recours commerciaux.

Bref, nous avons une suggestion qui pourrait, à notre avis, réduire l'utilisation abusive des recours commerciaux. Aux États-Unis, par exemple, lorsqu'un organisme décide d'intenter une action, il lui suffit de présenter un dossier au département du Commerce et à la Commission du commerce international. Une fois que ces agences ont décidé d'aller de l'avant dans le dossier, l'organisme en cause n'a plus rien à déboursier. Tous les frais sont à la charge de l'État.

Il est donc très facile pour un organisme reconnu d'intenter une action. Cela est évident, et Victor a déjà mentionné les nombreuses contestations présentées contre la Commission canadienne du blé.

Dans toutes les autres contestations, qu'il s'agisse de droits sur le blé ou de mesures antidumping pour le porc, il est vraiment très simple pour les Américains de lancer un recours. Les mesures contre la Commission canadienne du blé seront discutées un autre jour. Ce qui nous dérange, c'est la simplicité du processus et l'existence de l'amendement Byrd, qui incite les organismes à demander des recours commerciaux puisqu'ils peuvent directement profiter des droits imposés. Il est évident que nous devons prendre des mesures de rétorsion contre l'amendement Byrd et recourir à tous les moyens dont nous disposons pour faire appliquer les décisions prises à l'OMC.

Comme je l'ai déjà dit, il est très simple pour un organisme américain de lancer un recours commercial. Une fois le processus initial terminé, c'est l'État qui assume les frais. En même temps, au Canada, le gouvernement ou l'industrie doit payer pour se défendre. Dans le cas des droits compensateurs, comme s'agit d'une contestation de programmes gouvernementaux, notre gouvernement assume au moins une partie de la défense, bien que l'industrie s'en mêle toujours et doit donc payer des frais de son côté.

•(1625)

Toutefois, dans le cas des droits antidumping, comme ils résultent de décisions prises par l'industrie, celle-ci est seule à assumer les frais. Mais ce n'est pas tout: l'industrie doit payer même si nous gagnons. Voilà ce qui me dérange le plus. Nous devons acquitter les frais non seulement pendant le processus et après l'imposition des droits, mais aussi au stade de la défense du dossier. Comme je l'ai dit, même si nous gagnons, les frais restent à notre charge.

Comme Victor l'a dit, dans le cas des droits antidumping et du calcul du coût de production, nous ne sommes coupables de rien d'autre que de vendre nos produits au même prix que reçoivent les agriculteurs américains. Cela ne les empêche pas d'intenter des actions contre nous.

Notre suggestion, pour réduire l'utilisation abusive des recours commerciaux, est très simple: si le pays ou l'organisme qui a lancé l'action, par exemple les États-Unis, perd, il devrait être responsable des frais de défense. Ainsi, dans l'affaire des droits compensateurs et antidumping contre l'industrie d'élevage de bovins d'il y a quelques années comme dans l'affaire actuelle des droits antidumping sur le porc sur pied, si nous consacrons 5 millions de dollars à la défense et que nous gagnons, le pays ou l'organisme qui a intenté l'action devrait être responsable de ces frais. Ainsi, l'organisme ne serait pas incité à intenter des actions frivoles.

Il y a quelques années, pendant que j'assistais à une réunion de dirigeants agricoles sur l'ALENA, j'ai eu l'occasion de discuter avec un monsieur qui représentait le NPPC, qui est le Conseil américain du porc. Il m'a dit que le Conseil envisageait une action contre le porc canadien, mais qu'il n'avait pas encore arrêté le motif de l'action. Je lui ai demandé pourquoi le Conseil pensait à un recours commercial. Il a répondu que la seule raison était que l'industrie canadienne prenait de l'expansion tandis que l'industrie américaine stagnait.

Cela est inexcusable. S'il est tellement facile pour les Américains d'intenter une action en laissant leurs gouvernements payer les frais et en nous imposant de dépenser des millions de dollars pour notre défense, il faudrait les tenir responsables. Les règles devraient dire expressément que si le pays qui intente une action finit par perdre, il doit payer les frais de défense.

Merci beaucoup, monsieur le président.

Le président: Merci à vous, monsieur Friesen.

Qui perd paie. C'est tout à fait logique.

Nous passons maintenant à la période des questions. Je vous prie de ne pas perdre de vue que le temps prévu est de 10 minutes pour les questions et les réponses.

•(1630)

M. Rick Casson (Lethbridge, PCC): Je vous remercie tous pour vos exposés. Vous nous avez présenté quelques très bonnes idées, notamment cette question du coût de production que nous devons examiner. Les chiffres que nous avons vus concernant la production agricole de l'année dernière montrent bien que l'industrie dans son ensemble a perdu de l'argent. Le coût de production est supérieur à vos recettes, c'est un fait. Il est important, je crois, de mettre cela en évidence.

J'ai quelques observations à faire.

Monsieur Paskal, votre industrie a dû affronter un recours américain, un peu comme les autres. J'aimerais que vous nous parliez de l'expérience que vous avez vécue alors, de l'évolution de la situation et de la façon dont l'affaire s'est terminée.

M. Rick Paskal: Oui, nous avons été soumis au même recours concernant les droits compensateurs et antidumping par le groupe américain R-CALF. Nous n'avons pas eu un score tout à fait nul pour les droits compensateurs, mais c'était inférieur au seuil, si je peux m'exprimer ainsi. Dans le cas des droits antidumping, nous avons contre nous une marge d'environ 5 p. 100, je crois, mais elle ne nuisait pas à l'industrie américaine. Nous avons donc gagné.

Les observations de ces messieurs sont très crédibles. Les tactiques que ces gens emploient n'ont pas d'autre but que d'entraver le commerce. J'aime beaucoup la suggestion de M. Friesen. Il faudrait que ces gens mettent la main à la poche, qu'ils assument une part de responsabilité. Je crois que cela mettrait un terme aux contestations de ce genre.

M. Rick Casson: Sûrement. Je crois que le gouvernement n'intervient pas dans la contestation faite par votre organisme, Canadian Cattlemen for Fair Trade. Tout cela est à votre charge.

M. Rick Paskal: C'est exact. Nous avons un budget pour 122 plaideurs. Nous finançons nous-mêmes le tout. Si nous perdons, nous payons nos frais ou notre part des frais. Il y a des précédents.

Michael, est-ce que cela est exact?

Si nous gagnons, nous n'assumons pas les frais. Je crois que cela est prévu dans la loi. Dans la plupart des affaires civiles, c'est le perdant qui paie.

M. Rick Casson: Je voudrais poser la question suivante aux Producteurs laitiers. Dans votre mémoire, vous dites que le Canada ne doit pas continuer à essayer d'éviter l'affrontement. C'est bien vous qui avez dit que le Canada ne doit pas rester immobile en espérant que tout se passera bien, non? Quel genre de message essayez-vous de transmettre au gouvernement? Voulez-vous qu'il raidisse son attitude et se montre plus strict sur ce que certains font en vertu des règles actuelles, ou bien voulez-vous qu'il se montre plus dynamique en vue d'obtenir des règles plus équitables?

Qu'en dites-vous?

M. Bruce Saunders: Il y aurait deux ou trois réponses.

Premièrement, pour ce qui est d'un raidissement de l'attitude, il y a actuellement aux États-Unis un cas concernant l'irrigation. Si nous déposons une plainte contre les États-Unis sur l'irrigation, même s'il s'agit d'un programme vert, la position du Canada aux négociations commerciales consiste à dire, si j'ai bien compris, qu'il faudrait imposer une limite sur les programmes verts tout autant que sur tous les autres programmes.

S'il fallait chiffrer les subventions qui reviennent en définitive aux agriculteurs grâce à l'irrigation, même s'il s'agit d'un programme vert, on arriverait à un nombre astronomique. Cela attirerait l'attention de tout le monde sur les énormes montants affectés aux programmes verts et appuierait notre point de vue selon lequel il est essentiel d'établir une limite.

Nous disons qu'il faut se préparer, se positionner pour le prochain cycle et avoir une certaine crédibilité et qu'il y a des occasions pour le faire. Pour ce qui est de perdre notre cote d'estime auprès des États-Unis, j'ose dire qu'il ne nous reste plus grand-chose à perdre. Cherchons donc des moyens de nous défendre et de renforcer notre position.

M. Rick Casson: Monsieur Paskal, vous avez également mentionné que les Américains tournent comme des vautours autour de votre couloir des parcs d'engraissement, dans le sud de l'Alberta. L'industrie a été terriblement affaiblie. Les Américains ont beaucoup d'argent parce qu'ils ont profité de la situation dans les 18 derniers mois. Nos producteurs, eux, risquent de perdre une énorme partie de leurs avoirs. Il ne leur reste plus beaucoup d'atouts.

Je voudrais connaître votre opinion. Croyez-vous que cela fasse partie de leur tactique de lancer une contestation, de saigner l'industrie à blanc, puis de venir la racheter? Est-ce là le scénario auquel nous assistons?

• (1635)

M. Rick Paskal: D'abord et avant tout, il n'est pas question ici de salubrité des aliments. Ce n'est rien que de la politique. Les Américains sont chez nous en train d'acheter des bovins d'engraissement, parfois à la moitié des cours américains. Ils ont vraiment profité de la situation en participant à l'affaire des bovins d'engraissement et en imaginant que la frontière finirait bien par s'ouvrir à un moment donné.

Les Américains ont réalisé des bénéfices considérables dans leur pays, en partie parce que leurs troupeaux sont courants et en partie à cause de l'absence d'importations en provenance du Canada. Ils viennent chez nous. Il y a une transaction en cours qui doit faire l'objet de l'approbation du Cabinet en Alberta. Ils vont énormément investir au Canada.

Y a-t-il du mal à cela? Ces investissements vont établir un plancher pour le prix des veaux. Pour les producteurs qui en vendent, ce sera une bonne affaire. Toutefois, nous avons été les premiers à investir dans cette industrie et nous y voyons des inconvénients.

M. Rick Casson: L'argument que vous avancez pourrait s'appliquer à beaucoup de ceux qui sont autour de cette table. Je ne sais pas s'il y en a qui veulent commenter.

Des industries se sont bâties autour des règles qui existaient parce que les gens étaient persuadés que l'ALENA protégerait l'investissement que vous avez tous fait dans l'agriculture canadienne. Maintenant que cette protection semble avoir disparu et que les règles commerciales semblent s'être affaiblies, c'est toute l'industrie qui est vulnérable, pas seulement les bovins.

J'ai l'impression que notre gouvernement ne fait pas ce qu'il faut et ne défend pas assez vigoureusement les investissements que des gens ont faits en comptant sur la protection des règles en vigueur.

Je ne sais pas, monsieur le président, c'était probablement plus une déclaration qu'une question.

M. Rick Paskal: Monsieur Casson, si vous voulez bien, j'aimerais donner une réponse.

Nous avons des règles. L'université qui est probablement la plus prestigieuse du monde, Harvard, a affirmé que le boeuf canadien est sûr. Conformément à leurs obligations envers l'OMC, les États-Unis ont dû procéder à une évaluation du risque. En août 2003, les responsables ont dit à la secrétaire Veneman que le boeuf canadien est sûr. Par conséquent, les Américains violent clairement les règles de l'OMC.

Le problème, au Canada, est que nous n'invoquons pas les règles commerciales quand nous avons la possibilité de le faire. Nous devons nous montrer plus énergiques dans la défense de nos droits commerciaux.

Le président: Monsieur Rice.

M. Martin Rice: Je crois que le point essentiel ici est que l'accord de libre-échange devait favoriser la confiance en créant un marché beaucoup plus important que le marché intérieur. Nous avons l'impression d'avoir accès à un marché de 280 ou 300 millions de consommateurs, au lieu de notre marché intérieur de 30 millions de personnes. Les entreprises ont fait des investissements fondés sur ces attentes et pensaient pouvoir augmenter leur chiffre d'affaires sur la base de leur compétitivité économique. Les affaires de droits antidumping constituent essentiellement une disposition de sauvegarde qui permet aux parties qui ne trouvent pas les règles de leur goût de créer des obstacles pour freiner les exportations.

Le président: Je vous remercie.

À vous, monsieur Paquette.

[Français]

M. Pierre Paquette (Joliette, BQ): Je voudrais d'abord m'excuser auprès des témoins de mes entrées et sorties du comité et du sous-comité. Le gouvernement vient tout juste d'annoncer ses «mesures d'aide» à l'industrie du vêtement et du textile. Il fallait donc réagir assez rapidement.

Les problèmes qui sont abordés dans les mémoires me sont assez familiers. Hier encore, j'ai participé à une rencontre à l'Union des producteurs agricoles sur l'ensemble des problèmes du commerce international. Cela a d'ailleurs été très instructif.

Je connais moins la Commission canadienne du blé, mais je prendrai la peine de lire attentivement le mémoire.

Depuis un certain temps, il y a énormément de critiques—les rapports des producteurs de lait et des producteurs de porc les font très bien ressortir—de la stratégie canadienne des dernières années qui a adopté un profil bas. Nous ne voulons pas nous attirer les foudres de nos voisins du Sud, mais il semble qu'en bout de ligne—c'est la constatation que vous faites—cette stratégie ne nous ait pas fait gagner sur le plan du règlement des différends.

Le rapport des producteurs laitiers fait allusion aux Brésiliens, qui ont contesté devant l'OMC certaines pratiques américaines concernant le coton. Ça leur a permis de se positionner avantageusement—d'après l'évaluation que vous en faites—pour négocier à l'OMC.

Le gouvernement canadien—et dans le dossier du lait, c'est encore plus évident, vous avez parlé de cas que vous aviez étudiés—ne conteste pas les pratiques des Américains, des Australiens ou des Néo-Zélandais alors que ceux-là reviennent à la charge pour dénoncer, par exemple, les subventions à l'exportation du lait versées par le gouvernement canadien. Cela ne donne-t-il pas l'impression, sur le plan international, que le Canada est un mauvais garçon?

Nos subventions aux exportations de lait ont été dénoncées, et nous avons donc décidé de ne plus en exporter ou en tout cas d'abolir les méthodes que nous utilisons. Les Australiens, les Néo-Zélandais et les Américains affirment qu'ils n'ont rien à se reprocher et que leurs pratiques sont tout à fait correctes, parce que personne ne les conteste. Cette attitude discrète que le Canada adopte pour éviter de frustrer nos voisins du Sud ne finit-elle pas par nous jouer des tours? Nous n'avons pas de dossier à présenter sur le plan international quand les négociations à l'OMC deviennent serrées; nous n'avons pas de cas à soumettre où les Américains ou les Néo-Zélandais ont été pris en défaut sur des pratiques commerciales, en particulier dans le domaine de l'agriculture.

N'aurions-nous pas intérêt, pour préparer nos dossiers en vue de la négociation à l'OMC, à faire davantage de contestation? Il ne s'agit pas de faire du harcèlement commercial, comme nous le vivons présentement dans le dossier du bois d'oeuvre ou d'autres secteurs, mais le gouvernement canadien pourrait déposer une plainte quand il y a matière à le faire, et les tribunaux de l'OMC prendraient leur décision. Nous nous constituerions ainsi un dossier. Dans le cadre de la négociation à l'OMC et à l'ALENA, c'est la même chose. Il faut être capable de dire qu'il y a des pratiques qui sont à modifier. Pour le moment, les seuls méchants sont les Canadiens.

J'aimerais que chacun des groupes réagisse à cette façon de voir que, me semble-t-il, plusieurs commencent à partager.

J'aurai une autre question à poser s'il me reste du temps.

• (1640)

[Traduction]

M. Bruce Saunders: Je vous remercie.

Je voudrais juste répéter qu'à notre avis, le Canada devrait être plus actif dans le domaine des contestations commerciales. Regardez le Brésil qui s'est opposé aux États-Unis au sujet du coton et à l'UE au sujet du sucre. Cela ne semble pas lui avoir trop nuï. Lors des pourparlers à l'OMC, en juillet dernier, il y a eu un conciliabule à cinq, et le Brésil en était, à l'invitation des États-Unis et de l'Union européenne. Il n'y a pas eu d'ostracisme. Bien au contraire. Nous ne devrions donc pas craindre d'être considérés comme des mauvais garçons en présentant des contestations. De très nombreux pays le font.

L'un des problèmes que je vois dans ce processus, c'est qu'une fois un pays déclaré coupable de pratiques déloyales par un groupe spécial, aucun autre pays n'a s'en préoccuper. Tous les autres pays du monde peuvent avoir exactement les mêmes pratiques et continuer à les appliquer jusqu'à ce qu'un pays y trouve à redire. Le Brésil s'est servi de notre précédent pour ses contestations concernant le coton et le sucre, mais s'il y avait un autre pays doté d'un programme identique, il n'aurait pas à le modifier tant que personne ne l'aura contesté. Le processus semble également comporter des injustices.

Le président: Vous avez environ quatre minutes. Peut-être pourrions-nous résumer rapidement.

M. Victor Jarjour: Je vais être assez bref.

Nous avons remarqué une chose dans l'approche du gouvernement canadien, qui la distingue de l'approche américaine. Ottawa ne veut jouer qu'à coup sûr. Le gouvernement veut être absolument certain de gagner avant d'intenter une action. Je ne crois pas que les États-Unis se soucient vraiment de gagner ou de perdre. Leur objectif est de créer de l'incertitude sur le marché et de faire obstacle au commerce. S'ils gagnent, tant mieux. Lorsque les Américains ont intenté leur action contre la Commission canadienne du blé à l'OMC, nous savions que leur dossier était faible, mais cela ne les a pas empêchés d'agir.

L'autre point est qu'ils ne se limitent pas aux mécanismes officiels de règlement des différends dans le cadre de l'ALENA ou de l'OMC. Ils recourent également à toutes sortes d'enquêtes qui sont ouvertes par une foule d'autres agences gouvernementales. Encore une fois, tout cela a pour but de créer de l'incertitude quant à l'accès à leurs marchés et de modifier l'attitude des acheteurs américains, afin de les amener peut-être à chercher ailleurs. C'est vraiment du harcèlement.

• (1645)

Le président: Monsieur McCreery.

M. Liam McCreery: Merci, monsieur le président.

Je suis bien d'accord, le Canada devrait avoir un rôle de leadership à l'OMC. Le commerce est tellement important pour le Canada et pour l'agriculture canadienne que nous avons l'obligation d'être à l'avant-garde, non seulement pour obtenir un meilleur mécanisme de règlement des différends, mais aussi pour nous attaquer à d'autres obstacles au commerce. Si nous essayons d'exporter des produits à la Norvège et que les droits de douane sont de 700 p. 100, peu importe si on dispose du meilleur mécanisme de règlement des différends du monde pour déterminer comment s'attaquer à de tels droits. Le problème réside dans les droits eux-mêmes.

Nous sommes ici, monsieur le président, pour parler des mécanismes de règlement des différends, mais nous ne devons pas perdre de vue qu'il y a d'autres questions. Nous n'allons pas à Genève pour discuter de la façon de mettre en oeuvre les règles actuelles pour que ces gens se conforment à ce que nous avons aujourd'hui. Les règles de demain doivent être plus strictes. Elles doivent limiter la capacité des gouvernements de fausser les marchés en recourant à des subventions et à des droits de douane.

M. Bob Friesen: Je suis bien d'accord. Nous n'arrêtons pas de dire au gouvernement qu'il a besoin d'affecter suffisamment de ressources humaines et financières non seulement pour nous défendre contre les recours commerciaux et nous préparer à y recourir nous-mêmes, mais aussi pour travailler partout dans le monde à bâtir des alliances et pour négocier très énergiquement à l'OMC.

Le Canada est en excellente position à l'OMC. C'est une position énergique qui peut garantir un bien meilleur accès aux marchés à nos exportateurs tout en protégeant nos industries vulnérables aux importations. Nous devons négocier vigoureusement et nous assurer d'être reconnus dans les domaines où nous avons fait preuve de modération et donné l'exemple, que les autres pays qui ont agi de même soient reconnus aussi et que toute entente donne lieu à des règles commerciales équitables qui seraient appliquées d'une façon équitable.

[Français]

M. Yves Leduc (directeur, Commerce international, Producteurs laitiers du Canada): Je veux simplement ajouter un commentaire en réponse à la question de M. Paquette. Vous demandiez si le Canada n'avait pas une image de mauvais garçon sur le plan international. Je poserais la question de façon différente. Est-ce que le Canada n'a pas une image de trop bon garçon sur le plan international?

Le Canada a des droits qui sont reconnus en vertu d'ententes internationales, et nous ne faisons pas valoir ces droits sur le plan international, que ce soit en soumettant certaines pratiques commerciales en vigueur dans certains pays à un tribunal de règlement des différends, à l'OMC ou à l'ALENA—on a remis des dossiers au greffier du comité—ou en renforçant les mesures à la frontière que le Canada a le droit de mettre en place et qui sont reconnues dans des ententes internationales comme celle de l'OMC. Nous avons à plusieurs reprises demandé au gouvernement de renforcer les mesures à la frontière pour protéger le système de gestion de l'offre dans le secteur laitier au Canada par le biais de l'article 28. Cet article permet au Canada de renforcer les mesures à la frontière.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Leduc.

Monsieur Paquette.

[Français]

M. Pierre Paquette: Le mandat du négociateur à l'OMC arrive à échéance bientôt. Je pense que c'est en février ou mars. Est-ce que le sous-comité ne devrait pas inviter le ministre et les fonctionnaires qui travaillent à ce mandat pour que nous ayons au moins une idée des balises qui sont données au négociateur à l'OMC?

Il y a quelque temps, nous avons vu un document qui était censé être un mandat concernant la gestion de l'offre et dans lequel on disait qu'on était prêt à laisser tomber la gestion de l'offre contre des baisses de subventions. M. Pettigrew nous a dit que c'était une ébauche de mandat parmi d'autres, et nous ne savons toujours pas quel est exactement le mandat du négociateur à l'OMC. Est-ce qu'on ne devrait pas adopter une approche plus transparente pour ce qui est du mandat du négociateur? Nous savons qu'on ne pourra pas entrer dans les détails pour ne pas dévoiler notre stratégie à nos partenaires commerciaux, mais on pourrait nous parler d'un certain nombre de balises, d'orientations et de principes qui guident le négociateur. C'est une idée dont je voulais vous faire part avant de la soumettre au comité.

• (1650)

[Traduction]

Le président: Une réponse rapide, puis nous passerons à Mme Jennings, parce que nous commençons à manquer de temps.

[Français]

M. Pierre Paquette: Marlene va poser la même question, j'en suis sûr.

[Traduction]

Le président: Y a-t-il une réponse rapide? Monsieur Paquette, je crois que c'était surtout un commentaire. Voulez-vous qu'un témoin particulier réponde?

[Français]

L'hon. Marlene Jennings (Notre-Dame-de-Grâce—Lachine, Lib.): Voici donc la non-réponse.

M. Pierre Paquette: C'est tellement évident qu'ils ont tous opiné du bonnet.

[Traduction]

Le président: Bob.

M. Bob Friesen: S'il est proposé que le comité tienne des audiences sur les négociations et la position du Canada à l'OMC, nous serions très heureux d'exposer notre position à l'appui des négociations du gouvernement et d'expliquer ce que sont, à notre avis, nos atouts.

Le président: Liam.

M. Liam McCreery: Le Canada a bien une position initiale de négociation. Nous n'avons aucun indice du contraire. Par contre, nous ne savons pas vers quoi le gouvernement s'orientera à l'avenir. Pour le moment, cependant, il ne semble pas avoir dévié de sa position initiale de négociation.

Le président: Très bien. Je vous remercie.

À vous, madame Jennings.

[Français]

L'hon. Marlene Jennings: Merci, monsieur le président. Merci beaucoup de vos présentations. Vous avez tous été très intéressants.

Monsieur Friesen, vous avez soulevé un point sur lequel je veux revenir.

[Traduction]

Croyez-moi, lorsque vous avez dit que le perdant devrait payer les frais juridiques du gagnant... Étant avocate, je trouve la suggestion extrêmement bonne.

Nous avons reçu le ministre du Commerce international le mardi 7 décembre. Chacun des membres du comité lui avait alors posé quelques questions vraiment intéressantes. Vous voudrez peut-être examiner ce débat parce qu'une série de propositions ont été faites au ministre sur les enseignements à tirer du chapitre 11—rien que cela—au sujet de nos relations avec les États-Unis ainsi que du harcèlement, de l'abus de la procédure et du protectionnisme. Les Américains s'en servent comme d'un avantage concurrentiel injuste contre nos industries du porc, du lait, du bois d'oeuvre, des bovins sur pied, du sucre, et j'en passe. Nous sommes meilleurs qu'eux, nous sommes plus efficaces, alors, ils exploitent contre nous les lacunes de l'ALENA et du chapitre 19.

J'ai quelques suggestions à formuler. Vous n'avez pas à y répondre tout de suite. Vous pouvez toujours nous envoyer une réponse par écrit.

Premièrement, les décisions rendues par des groupes spéciaux aux termes du chapitre 19 devraient être exécutoires et créer des précédents.

Deuxièmement, toute partie souhaitant présenter une plainte devrait avoir à déposer... Si un ministère américain décide d'aller de l'avant, il prend à sa charge tous les frais juridiques. Les parties devraient donc déposer un important montant, non auprès de leurs gouvernements, mais auprès du groupe spécial s'il est formé. De plus, une décision préliminaire prise par un ministère ne devrait pas déclencher la perception de droits. La perception ne devrait venir qu'avec une décision finale. Si la partie en cause perd, elle aurait à payer non seulement les frais juridiques de la partie gagnante, mais aussi des intérêts et une pénalité. De plus, s'il est prouvé qu'il y a harcèlement ou abus—c'est-à-dire des plaintes frivoles et vexatoires—le groupe spécial pourrait le déclarer et imposer une amende aux plaignants.

On trouve ces principes dans le droit administratif, dans le droit du travail et ailleurs. On le trouve également dans le Code civil du Québec, comme Pierre pourra le confirmer. Je ne comprends pas pourquoi le Canada n'essaie pas de faire inscrire ces principes au cours de négociations sur la modification de l'ALENA. Pourquoi ne pas les proposer sur la scène internationale, à l'OMC? Pourquoi n'essayons-nous pas de faire adopter des notions de ce genre?

Ce sont des principes qui ont fait leurs preuves. Ils constituent un frein. Ils signifient que si quelqu'un veut déposer une plainte, il a intérêt à disposer de preuves sérieuses. Je ne crois pas que l'industrie du sucre y verra des inconvénients. Si vous avez déposé une plainte contre les Américains, c'est que vous êtes sûrs qu'il y a des pratiques illicites, des pratiques déloyales chez vos concurrents des États-Unis. D'après ce que vous avez dit, je ne crois pas que ce serait un inconvénient pour vous.

J'aimerais savoir ce que vous pensez de cela, car nous avons trouvé très intéressant d'entendre le point de vue du ministre du Commerce international. Il semblait croire que c'étaient d'excellentes suggestions. À vous, donc.

•(1655)

Mme Sandra Marsden: Je suis d'accord sur la plupart des choses que vous avez dites, parce que nous...

L'hon. Marlene Jennings: Permettez-moi de vous interrompre pour donner un autre détail. Le groupe spécial peut renvoyer une affaire au pays qui se plaint et, s'il refuse de se conformer, l'affaire peut être renvoyée deux ou trois fois. À mon avis, cela ne devrait pas se faire plus d'une fois. Si le pays en cause ne se conforme pas à la décision prise au sujet du calcul, le groupe spécial devrait faire lui-même ce calcul et rendre une décision exécutoire.

Je m'excuse de vous avoir interrompue.

Mme Sandra Marsden: Je n'irai pas dans les détails juridiques, mais j'ai quelques commentaires à formuler.

Au sujet du paiement des frais juridiques à la partie gagnante, ce serait magnifique si nous sommes gagnants. Je ne suis cependant pas sûre qu'il soit possible de le négocier avec les Américains.

L'autre problème, c'est qu'il arrive souvent que des plaintes soient présentées contre plusieurs pays et plusieurs points d'origine, ce qui rendrait le problème très complexe. Je ne m'oppose pas à la suggestion d'un point de vue intérieur.

Je suis absolument d'accord pour ce qui est de la notion des plaintes frivoles. Notre suggestion—je crois d'ailleurs que le Canada l'a appliquée dans une certaine mesure—est d'envisager des normes plus rigoureuses pour intenter une action, c'est-à-dire de faire monter le seuil pour éviter que les industries ne soient soumises à du harcèlement. Cela ne nous ferait pas du tort parce que nos dossiers sont très solides. Nous avons une situation très différente, dans laquelle les prix sont considérablement faussés par un marché très protégé.

Pour ce qui est de l'imposition de droits après une décision préliminaire, nous ne sommes pas d'accord parce que si cela se produisait, les effets sur une période de six mois seraient absolument dévastateurs pour l'industrie en cause. Tant les exportateurs que les importateurs sauraient que des droits pourraient être imposés dans les six mois, ce qui pourrait énormément nuire à l'industrie.

À notre avis, il faudrait insister le plus sur les critères à respecter pour intenter une action. Ces critères devraient être du même ordre que les normes relatives au préjudice, qui sont beaucoup plus strictes que dans le cas des droits antidumping.

Voilà mes commentaires.

M. Victor Jarjour: D'une façon générale, nous serions très en faveur de normes plus strictes pour le déclenchement d'un recours commercial, mais pas seulement d'un recours commercial. J'ai dit plus tôt que, dans les années 1990, il y a eu diverses enquêtes sur les exportations de blé canadien aux États-Unis. Nous avons beaucoup d'antécédents. Toute mesure qui rendrait plus difficile le déclenchement d'une action serait utile. Nous ne devons cependant pas oublier qu'il y a des négociations. Les négociations de l'OMC sur l'agriculture font l'objet d'une grande couverture médiatique.

Si vous comptez inviter le ministre du Commerce international au comité, vous devriez peut-être lui demander aussi où en est la négociation des règles sur les recours commerciaux. Ces règles sont à l'ordre du jour, mais on ne nous dit pas grand-chose ni de la position canadienne ni de l'état d'avancement des négociations. Pour qu'il y ait des progrès à cet égard, il faudrait faire connaître vos suggestions et les positions à adopter.

M. Liam McCreery: Permettez-moi d'ajouter, si vous parlez au ministre du Commerce international, qu'il faudrait avancer l'idée du

coût de production dont tout le monde a parlé aujourd'hui. De toute évidence, c'est une notion très arbitraire dans le cas de notre industrie. Mon coût de production peut être différent de celui d'autres agriculteurs ici présents. La définition du coût de production est assez nébuleuse. Je ne crois pas qu'il soit équitable de m'attaquer en invoquant cette notion.

Supposons que j'exporte du soja aux États-Unis. Le prix que je reçois est établi sur les marchés internationaux. Si les marchés internationaux me disent que je viole les lois commerciales, je réponds que je ne fais que participer aux transactions du marché.

•(1700)

Le président: Il nous reste un peu plus de trois minutes. Par conséquent, s'il y a d'autres réponses, il est temps de les donner parce que je crois que vous avez une autre question à poser.

M. Martin Rice: Il faudrait prévoir des moyens de dissuasion contre le déclenchement d'actions frivoles. En effet, la première étape—qui est la détermination préliminaire de préjudice dans le cas des États-Unis—est tellement facile à gagner pour l'industrie américaine. Les coûts qu'elle doit assumer par rapport à l'importateur sont tellement minimes qu'il est en fait extraordinaire que nous n'ayons pas plus de plaintes. Vous constaterez qu'une fois qu'une industrie y prend goût, elle a tendance à revenir à la charge parce que les inconvénients sont vraiment minimes. Vous suggérez, je crois, de créer d'autres inconvénients pour ces industries.

L'hon. Marlene Jennings: Je vous remercie. Je vais essayer d'être très brève. C'est très difficile pour moi, comme vous avez pu le constater.

Monsieur Paskal, vous avez dit, je crois, que nous devons mieux sensibiliser nos vis-à-vis américains pour qu'ils comprennent que nous ne leur faisons pas une concurrence déloyale et que le gouvernement devrait faire plus de lobbying à Washington.

Vous ne savez peut-être pas que jusqu'à la semaine dernière, les députés qui avaient ce que nous appelons 64 points de voyage—un point était équivalent à un voyage aller-retour n'importe où au Canada—n'étaient pas autorisés par le Bureau de régie interne à utiliser ces points pour aller à l'étranger. La seule façon pour un parlementaire de se rendre aux États-Unis, que ce soit à Washington ou ailleurs, pour s'entretenir avec un gouverneur ou les responsables d'une entreprise ou d'une industrie, était de faire partie d'un comité permanent officiellement autorisé à voyager ou d'une association parlementaire officielle.

Depuis huit ans, je demande que les députés soient autorisés à utiliser une partie de ces points de voyage pour aller en Amérique du Nord, justement pour être en mesure de faire ce genre de lobbying. Le Bureau de régie interne vient tout juste d'approuver l'utilisation de quatre points de voyage—ce qui correspond à quatre allers-retours—pour se rendre, vous le devinez facilement, à Washington. Il nous sera donc possible maintenant d'aller nous entretenir avec nos homologues dans la capitale américaine, mais nous n'avons pas encore la possibilité d'aller ailleurs aux États-Unis.

[Français]

Je vous demande d'exercer des pressions sur tous les partis,

[Traduction]

... sur tous les leaders à la Chambre, que ce soit le Bloc, les conservateurs, les néo-démocrates ou les libéraux, d'abord pour les féliciter au sujet des quatre points de voyage et ensuite pour demander que ces points puissent servir à aller n'importe où aux États-Unis. Nous pourrions ainsi essayer de persuader nos homologues des États ou des municipalités, ce que nous ne pouvons pas faire aujourd'hui, sauf dans des circonstances très limitées.

Je vous demande de le faire nous aider—non seulement les libéraux, mais aussi le Bloc, les conservateurs et les néo-démocrates—parce que chacun de ces partis a vos intérêts à cœur, a des membres de votre industrie dans ses circonscriptions et compte des parlementaires compétents qui peuvent transmettre vos messages aux États et au niveau local.

Je vous remercie.

Le président: C'était la recommandation de Mme Jennings. Permettez-moi d'y ajouter ceci. Mesdames et messieurs, nous nous sommes rendu compte depuis quelque temps déjà qu'il ne suffit pas de s'adresser à des sénateurs et à des représentants. Il faut aller à la base. C'est la raison pour laquelle Mme Jennings a parlé des États. Il faut parler aux entreprises locales, aux gouvernements, aux parlementaires et aux gouvernements locaux. Ainsi, ils pourront tous faire du lobbying en notre nom.

Merci, madame Jennings. Nous passons maintenant à monsieur Julian.

[Français]

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

Merci de vos présentations qui étaient très détaillées et très frappantes quant à l'impact des différends agricoles et à la non-résolution de ces différends.

Ma première question portera sur les frais juridiques que doit payer chacun de vos secteurs. La semaine dernière, des gens de l'industrie du bois d'oeuvre ont comparu devant nous. Ils nous ont dit qu'ils prévoyaient que cette crise serait réglée en 2007. Cette crise frappe beaucoup une industrie de ma province natale, la Colombie-Britannique. Ils ont parlé de 300 millions de dollars en frais juridiques pour cette industrie.

J'aimerais que chacun d'entre vous me donne son estimation des frais juridiques que son secteur doit payer. Est-ce que votre industrie peut absorber ces frais ou si vous avez besoin de l'aide du gouvernement? Dans les cas où des différends ont été réglés, quels en ont été les coûts dans le passé?

• (1705)

[Traduction]

M. Victor Jarjour: Merci, monsieur le président.

Les différentes enquêtes ont coûté à la Commission canadienne du blé aux alentours de 15 millions de dollars ces quelques dernières années. La plus grande partie a servi à l'enquête antidumping, à l'enquête sur les droits compensateurs, à l'enquête de l'OMC. Quoi qu'il en soit, la facture totale s'élève à environ 15 millions de dollars.

Aimerions-nous recouvrer ce montant? Sans aucun doute. Cet argent vient de la poche des agriculteurs de l'Ouest. Je crois que nous serions très heureux de recevoir, en leur nom, un chèque de ce montant. Ces enquêtes sont très coûteuses. C'est presque devenu des frais courants à assumer pour faire affaire aux États-Unis.

Lorsque nous n'avons pas les droits... Nous croyons sincèrement que le groupe spécial de l'ALENA confirmera la décision de la

Commission du commerce international concernant le préjudice relatif au blé roux de printemps et qu'en définitive, les droits seront supprimés. Toutefois, maintenant que ces droits sont imposés, nous ne vendons pratiquement pas de blé roux de printemps aux États-Unis, ce qui représente un manque à gagner pour les agriculteurs de l'Ouest. Heureusement, nous vendons encore le blé dur. Oui, les agriculteurs de l'Ouest seraient sûrement enchantés de recouvrer ces frais juridiques.

M. Liam McCreery: Je vous remercie, monsieur Julian, pour votre question.

Lorsque les Américains avaient imposé des droits antidumping à l'industrie canadienne de l'élevage de bovins en 1998, les frais juridiques se sont élevés à 5,5 millions de dollars. Les coûts pour l'industrie sont estimés à 90 millions de dollars, ce qui représente 5 millions par semaine. Monsieur le président, la réponse à cette question est assez uniforme. Si nous regardons le tableau d'ensemble, nous constatons que le secteur des céréales et des oléagineux affronte la concurrence de l'UE et des États-Unis, dont les produits sont subventionnés. Agriculture et Agroalimentaire Canada estime que cela coûte aux producteurs canadiens de céréales et d'oléagineux 1,3 milliard de dollars par an. Cela est dû aux subventions européennes et américaines. C'est toujours plus qu'un simple règlement de différends. C'est incroyablement important, mais il y a toujours un tableau d'ensemble.

Le président: Je vous remercie.

Monsieur Asnong.

[Français]

M. Edouard Asnong: Je dois vous dire que cela coûte cher. Les frais juridiques pour nous amener à la décision finale relative au préjudice s'élèveront à plus de 12 millions de dollars. Si nous perdons lors de cette décision, nous devons recommencer presque tout le processus qui a été fait jusqu'à maintenant.

Présentement, les enquêtes qui sont faites sur le dumping sont basées sur une période de référence. À ce moment-là, il faut commencer à contester le dépôt qui est exigé. Si on perd la décision finale relative au préjudice, il faut contester à nouveau le dépôt qui a été demandé parce qu'il est basé sur une année de référence et il faut bâtir tout un autre modèle basé sur une autre période de référence. Les coûts sont à peu près les mêmes, et cela se répète d'année en année. Nous devons donc gagner la décision finale sur le préjudice. Nous sommes d'avis que nos chances de la gagner sont excellentes, parce que nous exportons autant cette année que l'an dernier et que les Américains ont des prix records actuellement. Nous ne leur causons donc pas de préjudice.

Toutefois, depuis le mois d'octobre, on doit faire un dépôt de 14,06 p. 100 de la valeur des animaux qu'on exporte, et cela crée un climat d'incertitude. Sur le marché intérieur, il y en a peut-être qui se disent que la solution alternative est maintenant les États-Unis moins le dépôt, qu'on peut baisser les prix au Canada et ainsi de suite.

Ensuite, il y a des producteurs ou des organisations de producteurs qui aimeraient faire un dépôt commun pour que les 10 ou 20 p. 100 de porcs qui sont exportés n'aient pas une influence négative sur l'ensemble. Ils voudraient essayer de mettre en commun le coût du dépôt pour l'ensemble des porcs qu'ils exportent pour que cela n'ait pas un effet négatif sur l'ensemble. Cela est interdit et, si on le fait, on risque de se retrouver avec un dépôt de 28 p. 100.

En bon français, on a une expression pour décrire une telle situation. Ça commence par: «Ils nous tiennent par les...» Vous trouverez la fin.

•(1710)

[Traduction]

M. Rick Paskal: Les frais de notre contestation sont assumés par 122 plaignants. Notre budget initial est de 1,5 million de dollars. Les frais réels seront probablement très supérieurs à cela. Or nous avons constamment l'impression que c'est une chose à laquelle le gouvernement devrait participer.

Le président: Monsieur Julian.

M. Peter Julian: La seconde question découle justement de cela. Merci pour les détails, car il est important pour nous de comprendre la taille et la portée de cette crise ainsi que les circonstances de chacun de vos secteurs.

Il y a un autre élément que l'industrie du bois d'oeuvre résineux a mentionné la semaine dernière. Les représentants de l'industrie ont dit que l'industrie américaine pratique la politique de la terre brûlée, son intention étant de détruire notre industrie. Tout cela est purement politique et n'a rien à voir avec les différends commerciaux. L'intention est de faire couler notre industrie.

Nous avons appris cette semaine que, grâce à l'amendement Byrd, la première tranche de 5 millions de dollars venant essentiellement des producteurs de bois d'oeuvre est en train d'être distribuée aux entreprises américaines. Comme vous l'avez dit, monsieur Friesen, nos concurrents américains profitent maintenant du fait que ces droits ont été perçus.

Nous sommes forcés de constater que le mécanisme de règlement des différends que nous avons négocié ne vaut pratiquement rien. Les avis juridiques que nous avons reçu la semaine dernière sont clairs: nous ne sommes pas en meilleure situation aujourd'hui que nous ne l'étions avant la mise en place de ce mécanisme, c'est-à-dire lorsque nous avons affaire aux tribunaux américains.

Vous nous avez présenté un certain nombre de suggestions très importantes sur la façon d'améliorer l'ALENA et les accords de libre-échange. La question est de savoir comment amener les Américains à négocier les questions de fond, de A à Z, pour essayer d'améliorer certaines parties de l'ALENA et éviter à nos industries les difficultés de ce genre. Nous avons essayé d'obtenir le règlement des différends. Les Américains avaient l'oeil sur nos ressources énergétiques et ont réussi à obtenir la proportionnalité.

Voici donc la question sur laquelle j'aimerais avoir vos commentaires. N'est-il pas temps de montrer les dents pour inciter nos amis américains à revenir à la table pour négocier des changements de fond et cesser d'infliger ces tracasseries à nos industries? N'est-il pas temps de montrer notre atout, qui est en fait la proportionnalité en matière d'énergie?

M. Rick Paskal: Absolument. Il faut le faire. Nous devons nous montrer beaucoup plus énergiques dans l'intérêt de notre industrie.

Le président: Nous commencerons avec M. Friesen.

M. Bob Friesen: Nous devons certainement travailler sur le mécanisme de règlement des différends. Nous hésitions à rouvrir l'ALENA avec l'attitude protectionniste qui prévaut actuellement aux États-Unis. La dernière fois, nous avons négocié un bon marché. Je ne sais pas s'il nous est possible d'obtenir autant maintenant. Par conséquent, s'il est possible de travailler séparément sur le mécanisme de règlement des différends, c'est la chose à faire. Autrement, il serait dangereux de rouvrir l'ALENA pour l'ensemble du secteur canadien de l'agriculture.

M. Victor Jarjour: J'allais dire exactement la même chose. J'appuie ce point de vue.

M. Liam McCreery: Nous avons également la possibilité de nous adresser à l'OMC. Nous devons nous souvenir que les États-Unis ont une énorme importance, mais il y a des choses que nous faisons avec les États-Unis, comme le commerce, dans lesquels les règles de l'OMC peuvent nous nuire. Par conséquent, le Canada doit se montrer très habile dans les négociations de l'OMC.

Il y a autre chose. Ne perdons pas de vue que, d'après l'OMC, le Canada se classe troisième parmi les plus grands exportateurs de produits agricoles et agroalimentaires. Il est extraordinairement important que nous y soyons présents. Nous pouvons coincer les Américains par l'entremise de l'OMC.

•(1715)

Le président: Monsieur Julian.

M. Peter Julian: Il ne reste plus de temps.

Le président: C'est vrai, mais nous pourrions peut-être prendre quelques minutes de plus. La conversation est tellement intéressante que je pense à un autre tour de table, avec une minute chacun et des réponses rapides. Qu'en pensez-vous?

M. Rick Casson: Merci. C'est Noël. C'est probablement l'une des dernières activités officielles de la Chambre en 2004.

Le président: Après cette question de réglementation, nous pourrions rentrer chez nous cette nuit.

M. Rick Casson: Je dois prononcer un discours à 17 h 30.

Ma question s'adresse à tous les organismes présents. Quelle serait la première chose, sur votre liste de priorité, que vous demanderiez au gouvernement de faire pour votre organisation? La toute première chose. Quelqu'un peut-il répondre?

M. Bruce Saunders: Je dirais que le gouvernement du Canada devrait exercer ses droits commerciaux à tous les niveaux, y compris l'OMC.

M. Rick Casson: Y en a-t-il d'autres autour de la table?

M. Liam McCreery: Des négociations réussies à l'OMC en 2005. Nous espérons avoir une réunion ministérielle à Hong Kong en décembre 2005. Si nous pouvions faire avancer les points convenus en juillet dernier ainsi que le programme adopté à Doha en 2001, ce serait formidable. Nous souhaitons donc une libéralisation progressive du commerce.

M. Rick Casson: Sandra, n'avez-vous rien à dire au nom des producteurs de betterave sucrière?

Mme Sandra Marsden: Certainement. Dans notre cas, le sucre a été exclu de l'ALENA. Par conséquent, l'OMC est le seul endroit où nous pouvons forcer les Américains à apporter des changements, ce qui est absolument essentiel pour les producteurs de betterave sucrière et pour le secteur de la transformation.

M. Victor Jarjour: Pour ce qui est de la Commission canadienne du blé, je crois que notre plus grand voeu est de voir les négociations de l'OMC aboutir à des résultats qui assurent des avantages réels aux agriculteurs et qui préservent leur droit de choisir leurs propres systèmes de commercialisation.

M. Rick Casson: J'ai tendance à être d'accord avec vous sur ce point.

M. Victor Jarjour: Je vais vous citer à ce sujet.

M. Bob Friesen: Au sujet du commerce, c'est en gros la même chose que j'ai à dire. Le Canada devrait continuer à négocier dans le cadre du texte de juillet dernier en formant suffisamment d'alliances pour faire adopter sa position. Nous croyons en effet que ce qui marche bien chez nous marche aussi bien dans d'autres pays. Nous ne devons pas accepter de négocier nos politiques intérieures. Nous devons plutôt rechercher une facilitation du commerce pour améliorer l'accès aux marchés et préserver notre capacité d'avoir nos propres politiques intérieures et nos propres structures de commercialisation.

Le président: Monsieur Asnong.

M. Edouard Asnong: J'aimerais que le gouvernement du Canada fasse attention et affecte des ressources là où elles sont nécessaires. Aujourd'hui, nous ne parlons plus seulement de recours commerciaux. Bien sûr, ils nous nuisent énormément, mais il y a en même temps d'autres pays qui négocient des ententes bilatérales et nous font autant de tort. Les États-Unis peuvent discuter d'ententes bilatérales avec 20 ou 30 pays à la fois, alors que nous avons des difficultés, je crois, à négocier avec un seul pays étranger. C'est mon impression. Il faudrait affecter des ressources là où elles sont nécessaires.

Le président: Je vous remercie.

M. Rick Paskal: Cela fait 18 mois et demi que nous sommes aux prises avec la crise de l'ESB, mais j'aimerais voir le gouvernement recourir à l'OMC et à l'ALENA. Ils sont là: utilisons-les.

M. Yves Leduc: Je voudrais reprendre les observations qui viennent d'être formulées au sujet de ce que doivent comporter de bons résultats. En ce qui concerne le droit des agriculteurs de choisir leur propre système de commercialisation, j'aimerais aller au-delà et dire que, pour être en mesure de faire ce choix, nous avons besoin d'avoir à l'OMC les outils nécessaires pour garantir le maintien de ces systèmes de commercialisation.

Le président: Pour être juste, il faudrait que je donne la parole à trois membres de plus. Il faudrait cependant que je demande en même temps qu'un seul représentant de chaque groupe réponde, et non deux, pour gagner un peu de temps.

Mr. Paquette.

[Français]

M. Pierre Paquette: Rick avait amené une note un peu positive en cette fin de réunion du comité. J'aurais une simple question à poser. J'ai entendu une rumeur et je voulais voir si certains d'entre vous l'avaient aussi entendue. On disait que dans le cas du veau en particulier, les Américains s'apprêtaient à contester même le Programme canadien de stabilisation du revenu agricole. Je ne sais pas si vous avez entendu cette rumeur voulant que le programme canadien lui-même soit contesté par les producteurs américains. On parlait du veau. C'est une rumeur que j'ai entendue.

• (1720)

[Traduction]

Le président: Rapidement, s'il vous plaît.

[Français]

M. Edouard Asnong: Je n'ai pas entendu cette rumeur. On parle du programme de stabilisation?

M. Pierre Paquette: Oui, exactement.

M. Edouard Asnong: On vient de faire l'inventaire et l'évaluation de ce programme pour le porc. On a dit que c'était un programme généralement accessible. Je ne vois pas pourquoi on en ferait une

réévaluation. Si le CCI permet de le faire, il y a des questions à se poser. Ce serait vraiment frivole.

[Traduction]

Le président: Y a-t-il autre chose à ajouter? À la fin, j'aurai moi-même une question à poser.

M. Jack de Boer (vice-président, Canadian Cattlemen for Fair Trade): Nous avons entendu la même rumeur. Pour le moment, ce n'est que cela, une rumeur, mais ils sont tout à fait capables de contester certaines parties du programme.

M. Bruce Saunders: Nous avons entendu la même chose.

Le président: Bruce.

M. Bruce Saunders: J'ai cru comprendre que l'organisation a demandé à aller aux États-Unis pour présenter un exposé sur cette question. C'est tout ce que j'ai entendu.

Le président: Par conséquent, rien de concret.

Monsieur Julian.

[Français]

M. Pierre Paquette: Je veux quand même souhaiter une bonne année à tout le monde pour que nous nous laissions sur une note positive.

[Traduction]

M. Peter Julian: Mon collègue vous a posé une question concernant votre liste de cadeaux de Noël. Qu'arrivera-t-il si Noël ne vient pas cette année, si rien ne change, si le gouvernement fédéral ne cherche pas à intervenir d'une façon plus énergique dans les négociations? La situation que vit chacun de vos secteurs est-elle supportable à long terme?

M. Liam McCreery: Du point de vue de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire, si l'on considère les deux organisations de producteurs qui en font partie ainsi que l'industrie du boeuf, il est clair que l'industrie du boeuf traverse une période très difficile. C'est l'enfer depuis 18 mois et si cela devait durer 12 autres mois, je ne sais pas s'ils pourront survivre. J'ai des amis dans ce secteur qui sont dans une situation déplorable. Dans le secteur des céréales et des oléagineux, le US Farm Bill est entré en vigueur et fait artificiellement baisser les prix. Ce ne sont pas des nouvelles que le gouvernement du Canada veut entendre, mais le secteur des céréales et des oléagineux va connaître une période très difficile. Pour novembre, la situation actuelle n'est pas tenable.

Au niveau de la production, la situation est très dure. Si nous ne réussissons pas à négocier à l'OMC de meilleures règles commerciales pour l'agriculture avec nos amis américains... Si vous étiez en train de chercher un endroit en Amérique du Nord pour investir dans de nouvelles installations et un nouvel équipement, choisiriez-vous le Canada? La situation n'est pas tenable. Le Canada doit assumer rôle de leadership pour améliorer notre situation.

Je vous remercie.

Le président: Monsieur Asnong.

[Français]

M. Edouard Asnong: Dans la production porcine, la situation est à peu près la même. C'est une production très compétitive sur la scène mondiale. Actuellement, les producteurs réussissent à faire le dépôt parce qu'on a des prix très élevés, des prix records aux États-Unis. Ils sont moins élevés au Canada pour des raisons telles que le taux de change. C'est aussi un marché d'exportation qui nous défavorise. La combinaison de tous ces facteurs fait qu'on arrive dans le bas du cycle. Ce sera très difficile et on va perdre plusieurs producteurs.

[Traduction]

Le président: Monsieur Saunders.

M. Bruce Saunders: Je vous remercie.

En ce qui concerne les producteurs laitiers, nous subissons aussi les répercussions de la crise de l'ESB, mais la plupart de nos exploitations commerciales devraient être en mesure de survivre. Nous en souffrons et nos revenus nets sont en baisse. Chacune de nos exploitations qui faisait de l'élevage connaît de graves difficultés, et il n'y a pas vraiment de programmes d'indemnisation dignes de ce nom. Les producteurs qui font l'objet d'une gestion de l'offre—lait, volaille, etc.—pourront survivre grâce aux revenus tirés du marché. Notre grande crainte vient de l'incertitude qui entoure le résultat final du cycle de négociations commerciales. Quelles difficultés nous faudra-t-il encore affronter?

• (1725)

Le président: Monsieur Friesen.

M. Bob Friesen: Question intéressante: Qu'arrivera-t-il si Noël ne vient pas cette année?

J'ai pris la parole à un symposium de l'OCDE sur le commerce, il y a quelque temps. Après avoir dit qu'il fallait s'assurer que les agriculteurs disposaient des outils dont ils avaient besoin pour arriver à faire un bénéfice, quelqu'un est venu me voir après la réunion et m'a affirmé que si mon message n'a pas trouvé écho parmi de nombreux dirigeants du monde, c'est que ceux-ci ont commencé à envisager l'agriculture comme un programme social.

Pour que l'agriculture canadienne ne devienne pas un programme social—car nous refusons de croire que ce n'est rien d'autre que cela—nous devons réussir à être plus rentables et à avoir un meilleur accès aux marchés. Nous devons pouvoir maintenir la Commission canadienne du blé et la gestion de l'offre. Nous devons nous assurer que nos exportations n'ont pas à concurrencer le Trésor des autres pays. Tout cela exige une stratégie très énergique et très rigoureuse de la part de notre gouvernement et de notre industrie, pour garantir le maintien des outils dont nous disposons, mais aussi pour assurer à nos exportateurs une certaine influence sur les marchés, sans qu'ils aient pour autant à concurrencer le Trésor des autres pays.

L'hon. Marlene Jennings: Je n'ai pas d'autres questions à poser. Je veux simplement vous remercier pour vos exposés. Je crois que chacun d'entre nous, autour de cette table, a clairement saisi vos messages. Vous pouvez être sûrs que nous transmettrons ces messages au gouvernement, aussi bien comme comité que comme parlementaires.

Le président: Victor, je vais vous laisser terminer, mais je veux avoir une minute ensuite pour dire quelques mots.

M. Victor Jarjour: Je serai bref.

Je crois encore que Noël viendra. Je crois qu'il incombe à l'industrie de veiller à ce que le gouvernement défende ses intérêts. Il y a une difficulté dans le secteur agricole, représentée par l'élément

de division qui existe dans l'industrie. Je ne crois pas que cela aide beaucoup nos négociateurs, surtout si chacun d'entre nous s'en va à Genève ou dans d'autres capitales transmettre un message quelque peu différent. Si j'ai un voeu pour Noël, ce serait de voir une industrie unie.

Je voudrais aborder rapidement un autre point. Edouard a soulevé une importante question en parlant d'accords commerciaux bilatéraux productifs.

Le président: Nous allons ouvrir un nouveau débat. Rapidement, s'il vous plaît.

M. Victor Jarjour: Nous ne pouvons pas perdre de vue l'agressivité américaine dans ce domaine. J'encourage le comité à concentrer son attention là-dessus.

Le président: Je vous remercie tous d'être venus et de nous avoir donné tant de renseignements utiles.

J'ai un commentaire à formuler. C'est une chose que vous avez tous dite d'une façon générale lorsque vous avez parlé des règles commerciales actuelles. Vous avez parlé d'utiliser l'OMC et l'ALENA vers la fin de la réunion. Ce que les gens m'ont dit, autour d'un café le dimanche après-midi, c'est que l'OMC a rendu une décision. Il n'y a pas si longtemps, on nous disait à l'OMC qu'il serait peut-être temps pour nous de prendre des mesures comme la Communauté européenne. Le mot «fuite» n'a pas été utilisé aujourd'hui, mais je sais, monsieur Paskal, que vous avez évoqué la possibilité d'une forme de chantage basé sur notre énergie.

Je crois personnellement—et beaucoup de gens m'ont dit la même chose—que si nous commençons à prendre des mesures, nous n'arriverions à rien. Si nous appliquons les règles, comment pouvons-nous exiger qu'elles soient mises en vigueur? Comment imposer la conformité? N'est-ce pas la clé? Vous ne croyez pas? Si nous avons un organisme crédible, comment le rendre assez fort pour qu'il puisse faire exécuter ses décisions? Si j'ai quelqu'un qui a des suggestions...

Pour ce qui est de l'aspect bilatéral, nous vous remercions d'avoir soulevé la question au comité. C'est une chose dont on discute sans arrêt: nous devons être plus énergiques de ce côté.

Je vous en prie, Bruce.

M. Bruce Saunders: Dans les négociations commerciales, avec 147 pays participants, la position du Canada est qu'il faut des règles pour que tout le monde soit sur un pied d'égalité. Les négociateurs nous ont dit qu'il est probable que, pour parvenir à un accord, il faudra être encore plus vague qu'au cours du dernier cycle. Autrement dit, il faudra que le texte soit ambigu. Chacun pourra alors rentrer chez lui et dire: Si vous lisez le texte de telle ou telle façon, vous constaterez qu'il est bon pour nous. Chacun pourra dire la même chose. Ensuite, on finit devant un groupe spécial qui décide de la bonne façon d'interpréter les règles. Je ne crois pas que ce soit acceptable.

J'ai parlé de «subventions croisées». On nous a jugés coupables d'interfinancement. Je vous mets au défi de trouver les mots «subventions croisées» ou «interfinancement» dans les pourparlers commerciaux du dernier cycle.

•(1730)

Le président: Eh bien, ils regardent la règle, puis disent que vous êtes coupable. Ensuite, la partie jugée coupable ne fait pas grand cas du verdict. Comment faire exécuter les décisions, qu'elles soient bonnes ou mauvaises? Comment exiger la conformité? En vérité, c'est là que nous en sommes dans certains de nos problèmes avec les États-Unis. Le bois d'oeuvre résineux en est un exemple. Les organismes qui sont venus témoigner devant le comité la semaine dernière étaient très satisfaits de la réaction du gouvernement et du pays et de leur appui.

Nous pouvons vous appuyer à l'infini, mais si l'autre partie ne se conforme pas aux décisions, encore une fois, nous n'arriverons à rien. Voilà pourquoi la suggestion concernant les accords bilatéraux pourrait constituer un autre moyen de renforcer nos relations avec les autres pays.

Bob.

M. Bob Friesen: Je suis tout à fait d'accord avec ce que Bruce a dit.

Dans beaucoup de cas, les règles ne sont pas très efficaces. Certaines fonctionnent, d'autres pas. Dans certains cas, le cycle de l'Uruguay a entraîné un grand manque d'équité par suite d'une application incohérente des modalités. Dans d'autres cas, il n'y avait que des suggestions, comme un accès minimal aux marchés.

Nous devons nous assurer que les anciennes règles fonctionnent avant d'en négocier de nouvelles. Assurons-nous que les anciennes règles marchent, puis continuons à négocier les nouvelles. Toutefois, elles doivent être claires et équitables. Comme M. Saunders l'a dit, l'Organe de règlement des différends ne devrait pas être celui qui décide de la définition des règles. Il devrait se limiter à exécuter ce qui existe déjà. L'agent de police qui vous arrête sur la route ne décide pas de la limite de vitesse applicable. Il connaît cette limite et ne fait que la mettre en vigueur. Le mécanisme de règlement des différends ne devrait pas aller plus loin. Il ne devrait ni créer de nouvelles règles ni les interpréter.

Le président: Je vous remercie.

Très rapidement, s'il vous plaît.

M. Liam McCreery: L'analogie est excellente. L'agent de police vous arrête, mais s'il ne peut pas vous donner une amende, c'est mauvais. S'il ne peut vous infliger qu'une très faible amende, c'est également mauvais.

Aujourd'hui, dans le cadre de l'OMC, plus de 300 milliards de dollars sont consacrés à des subventions qui faussent le commerce. Nous devons nous y attaquer. Si nous arrêtons le responsable et qu'il reconnaît avoir dépensé 300 milliards, on ne peut pas dire que ça va bien et qu'il peut continuer à le faire.

Le président: Nous devons aller à une réunion. Je tiens à vous exprimer toute notre reconnaissance et aussi à vous présenter nos meilleurs voeux pour la saison des fêtes. Vous avez été d'une aide incomparable.

Merci encore.

•(1732)

(Pause)

•(1735)

Le président: Collègues, comme suite à nos discussions des dernières réunions, vous avez devant vous un projet d'ordre de renvoi couvrant notre travail dans la nouvelle année. Je pense que nous avons essayé d'inclure presque tout—je dirais 95 p. 100—de ce dont nous avons discuté dans le passé.

Le débat est ouvert. Nous pouvons prendre quelques instants avant l'arrivée du comité suivant.

Monsieur Lunn.

M. Gary Lunn (Saanich—Gulf Islands, PCC): Je voudrais dire très rapidement qu'on m'a demandé de venir. Je ne suis pas un membre régulier du comité. Aucun des membres réguliers de notre comité n'a eu l'occasion de voir ceci. C'est la seule petite hésitation que j'ai, même si je me rends bien compte que les greffiers et le personnel doivent commencer à travailler sur ce document pour réunir l'information nécessaire.

Tant que nous n'oublions pas le mot «projet», je suis sûr que si les autres membres avaient été présents... Ils voudront peut-être avoir la possibilité de répondre et d'ajouter ou de supprimer des choses. Ils pourront le faire en consultation avec le bureau du greffier. Le document pourrait rester ouvert à des révisions.

Le président: Sommes-nous d'accord pour permettre aux greffiers et aux attachés de recherche d'aller de l'avant en attendant...

M. Gary Lunn: Après en avoir discuté demain avec le personnel du bureau de Mme Stronach. Elle devrait avoir la possibilité de répondre avant qu'ils aillent de l'avant.

Le président: Très bien.

Le greffier du comité (M. Eugene Morawski): Le bureau de M. Menzies aussi.

Le président: Le bureau de M. Menzies aussi, ou est-ce que le bureau de Mme Stronach suffira?

M. Gary Lunn: Certainement. Ils auront la possibilité de vous transmettre leur réaction. S'ils ont des commentaires, je suis sûr qu'il sera possible d'arranger les choses. Il ne devrait pas y avoir de difficultés.

Le président: Très bien.

M. Peter Julian: J'ai eu l'occasion de jeter un coup d'oeil au document. Pierre Paquette a dit au greffier qu'il est prêt à appuyer la motion.

Je voudrais proposer, à cause de l'importance du secteur agricole, dont les représentants viennent juste de nous parler, qu'on ajoute au premier paragraphe, après «associations de gens d'affaires», «des organisations agricoles, syndicales, environnementales et communautaires et d'autres organisations ou particuliers intéressés», pour établir clairement que l'ordre de renvoi comprend l'agriculture, les syndicats et les groupes environnementaux et communautaires.

Le président: Y a-t-il des observations à ce sujet?

Marlene.

L'hon. Marlene Jennings: Je n'ai entendu que la dernière partie concernant l'environnement syndical. Avez-vous l'intention d'inclure l'environnement aussi?

M. Peter Julian: Oui, nous parlons en fait d'organisations environnementales.

L'hon. Marlene Jennings: Très bien, mais j'aimerais aussi que l'environnement syndical soit couvert. L'est-il?

Le président: Je crois que c'est inclus, de même que l'agriculture, que vous n'avez pas mentionnée.

L'hon. Marlene Jennings: Très bien, c'est parfait. Je suis bien d'accord à condition d'avoir le texte disant que lorsque le Canada envisagera les marchés émergents afin d'y trouver des débouchés pour l'industrie canadienne, nous examinerons certaines des questions soulevées par M. Julian dans le cadre de l'ordre de renvoi.

Le greffier: Nous intégrerons les ajouts et vous ferons parvenir un nouveau projet d'ordre de renvoi.

Le président: Nous intégrerons donc les ajouts puisqu'il semble y avoir entente à ce sujet. Nous pourrions ensuite faire circuler un nouveau projet.

Le greffier: Nous ferons circuler un nouveau projet.

Le président: Si les membres ont besoin d'éclaircissements sur le libellé, ils prendront contact avec vous dans les prochaines 24 heures.

L'hon. Marlene Jennings: Et vous m'assurez que je serai d'accord?

M. Gary Lunn: M. Menzies et Mme Stronach reprendront contact avec vous. Le greffier est au courant. Nous verrons s'ils y voient des inconvénients.

Le président: Très bien. Il s'agit donc maintenant de modifier le projet, de faire les ajouts et de communiquer avec les bureaux de M. Menzies et Mme Stronach.

M. Gary Lunn: S'ils y voient des inconvénients, ils pourront en discuter avec les greffiers pour essayer de trouver une formulation acceptable. Je suis sûr que nous pouvons procéder ainsi.

Le président: Marlene, êtes-vous d'accord en général?

L'hon. Marlene Jennings: Je suis d'accord.

Le président: Excellent.

Je vous remercie.

Nous pouvons maintenant lever la séance.

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 réseau électronique « Parliamentary Internet Parlementaire » à l'adresse suivante :

Also available on the Parliamentary Internet Parlementaire 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.