



Chambre des communes  
CANADA

## **Comité permanent du commerce international**

---

CIIT • NUMÉRO 002 • 1<sup>re</sup> SESSION • 39<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

**TÉMOIGNAGES**

**Le mercredi 10 mai 2006**

**Président**

**M. Leon Benoit**

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

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

## Comité permanent du commerce international

Le mercredi 10 mai 2006

• (1535)

[Traduction]

**Le président (M. Leon Benoit (Vegreville—Wainwright, PCC)):** Bonjour à tous. Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le comité entendra maintenant une séance d'information.

Nous accueillons comme témoins aujourd'hui les représentants du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international: Randle Wilson, sous-ministre adjoint intérimaire, Politique stratégique, communications et planification ministérielle; Peter McGovern, directeur général, Relations commerciales avec l'Amérique du Nord, Susan Gregson, directrice générale intérimaire, Direction des stratégies régionales, ainsi que John Curtis, économiste en chef.

Je vous remercie beaucoup d'être venus, mesdames et messieurs. Nous sommes très heureux de votre présence ici.

Je sais que la plupart des membres du comité ont déjà eu une séance d'information de votre ministère. Celle-ci, je le sais, sera sélective. Vous aurez droit à 20 minutes pour le volet information, contrairement à la règle habituelle de 10 minutes ou moins par témoin. Comme il s'agit avant tout d'une séance d'information nous voulons d'abord entendre ce que vous avez à dire. Les échanges, toutefois, seront sélectifs en fonction des questions posées par les membres du comité et c'est ce qui est le plus important pour nous ici. Je vous cède donc la parole.

**M. Randle Wilson (sous-ministre adjoint intérimaire, Politique stratégique, communications et planification ministérielle, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Commerce international)):** Merci, monsieur le président.

Tout d'abord, au nom des fonctionnaires du ministère, je tiens à dire combien nous sommes ravis et honorés d'être les premiers à vous donner une séance d'information de fond, un honneur qui irait normalement à notre sous-ministre, Marie-Lucie Morin, qui, au moment même où je vous parle, est à bord d'un avion à destination de l'Inde.

Quatre autres personnes sont déjà venues vous faire un exposé. Aujourd'hui, je suis accompagné de collègues qui pourront échanger sur un éventail de sujets, allant des activités des délégués commerciaux jusqu'aux éléments de notre politique commerciale bilatérale et multilatérale. Ils se présenteront à la table en fonction des questions posées, si cela vous convient.

Je dois dire d'abord que l'étendue des questions des députés qui nous ont été communiquées à l'avance nous a fait prendre conscience à moi et à mes collègues que votre comité a bien pour vocation de s'occuper de toutes les dimensions du commerce international.

[Français]

Cela veut dire que la portée de vos questions dépasse largement les simples compétences de notre ministère. J'aimerais donc vous assurer que nous nous engageons à fournir aux membres du comité les réponses les plus détaillées et appropriées possibles. Nous nous

engageons aussi à organiser avec le greffier du comité, au besoin, une comparution conjointe avec tout autre ministère ou agence ayant la responsabilité de la question à l'étude. Comme nous l'avons constaté, la portée des questions dépasse largement le mandat d'un seul ministère, quel qu'il soit.

[Traduction]

Je vais très rapidement planter le décor. Ceux d'entre vous qui m'ont déjà vu en action auront du mal à y croire mais, faites-moi confiance, je peux faire vite.

Les observations des députés sont plus que suffisantes sur le sujet, mais je vais céder la parole à notre économiste en chef, M. Curtis, qui dans le temps qui lui est imparti discutera de questions comme le rôle du commerce extérieur dans l'économie et de certaines autres qui nous ont été signalées, comme les effets de la montée du dollar et du taux de change. Je céderai ensuite la parole à M. McGovern, qui parlera du dossier de l'Amérique du Nord, puis à Mme Gregson, qui évoquera en particulier les marchés émergents. Nous nous ferons évidemment un plaisir de discuter de toute autre question.

La toile de fond, comme vous le savez, c'est que non seulement le Canada vit du commerce extérieur mais que ce commerce extérieur lui réussit extrêmement bien. Par commerce extérieur au XXI<sup>e</sup> siècle, j'entends tout un éventail de liens économiques internationaux: les investissements, les partenariats scientifiques et technologiques, les partenariats commerciaux stratégiques et quantité d'autres formes d'échange. Cela survient sur fond de modèles commerciaux en évolution généralement appelés chaînes de valeur mondiales ou chaînes d'approvisionnement mondiales. Sur cette toile de fond, la question pour un pays comme le Canada est de déterminer comment nos entreprises, notre pays, restent bien positionnés.

Le défi ne s'adresse pas uniquement aux entreprises, toutefois. À l'échelle nationale, il vient des autres pays qui tirent profit des possibilités offertes par les progrès technologiques, en particulier dans le domaine des télécommunications et des transports. Tout le monde parle de la Chine et de l'Inde mais beaucoup d'autres sont en train de se positionner délibérément et se dotent de tous les attributs d'une économie concurrentielle présente sur la scène internationale.

Je vais laisser à M. Curtis le soin de jouer le rôle traditionnel de l'économiste et de vous brosser un tableau lugubre de la place du Canada dans ce contexte — d'accord, il est de la Colombie-Britannique et il a mis ses lunettes roses — mais la réponse courte à cette question, c'est qu'il n'y a pas lieu de nous asseoir sur nos lauriers.

Les éléments clés de la réussite pour l'avenir sont évidemment un cadre intérieur approprié et un cadre international approprié en faveur du développement ordonné du commerce intérieur et extérieur. La difficulté pour le comité, évidemment, c'est qu'il n'y a pas de démarcation nette entre l'intérieur et l'extérieur.

• (1540)

[Français]

Cela dit, comme il existe des analyses économiques de longue date de l'OCDE et d'autres organismes, nous connaissons les facteurs qui contribuent à la productivité et à la compétitivité internationale d'une économie telle que la nôtre. Ces facteurs sont, notamment, l'ouverture à la concurrence internationale, les investissements dans la main-d'oeuvre et, surtout, dans la formation de la main-d'oeuvre canadienne, un régime réglementaire et un régime fiscal adaptés aux besoins et propices à l'encouragement de l'innovation et de l'expansion du commerce. Bref, il y a toute une panoplie de facteurs, dont la plupart sont du ressort de différents paliers de gouvernement.

[Traduction]

Vous constaterez donc déjà qu'il s'agit d'un défi national dans tous les sens : fédéral, provincial, territorial et municipal.

Le facteur le plus important si l'on veut bien faire comprendre cette réalité, du point de vue purement local, ce sont les investissements internationaux, puisque plus que toute autre chose, c'est le jugement des investisseurs étrangers qui est déterminant. Nous ne serons pas forcément témoins de ce jugement puisque les décisions se prennent dans les conseils d'administration à Hambourg, Rotterdam ou New York.

Quant au cadre international approprié, c'est quelque chose que nous connaissons mieux. Il s'agit du faisceau d'ententes commerciales multilatérales, régionales et bilatérales auxquelles s'ajoutent les accords sur les investissements, sur la coopération scientifique et technologique, sur les espaces aériens et sur la coopération d'ordre réglementaire. Autrement dit, pour chaque aspect du commerce mondial moderne, vous trouverez une structure intergouvernementale internationale et très souvent une structure commerciale internationale parallèle comme, dans le transport aérien par exemple, l'OACI et IATA.

Dans le déploiement de ces instruments, le gouvernement suit habituellement trois axes. Les règles dont je viens de parler, à savoir les accords commerciaux et le commerce dans son sens le plus vaste. Le réseau international et pancanadien des services du gouvernement dirigé par le Service des délégués commerciaux du Canada, qui travaille avec les entreprises dans quelque 160 villes du monde, y compris une dizaine au Canada, dans le but de recenser et de mettre en valeur des débouchés commerciaux. Puis, venant épauler ce travail, il y a un réseau national complexe qui recoupe nos bureaux régionaux et qui englobe également d'autres organismes et ministères comme Industrie Canada et les organismes de développement régional, lesquels offrent de l'aide directe aux entreprises au pays. J'insiste sur le fait que le développement d'une entreprise au Canada n'est pas une activité purement nationale.

Je vais m'arrêter ici, monsieur le président, pour que mes collègues aient un peu de temps parce que le reste de l'exposé est de nature régionale et ce sont Mme Gregson et M. McGovern qui vous en parleront.

**Le président:** Merci.

Il reste environ 11 minutes à votre exposé.

Allez-y, je vous en prie.

**M. John Curtis (économiste en chef, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Commerce international)):** Merci, monsieur le président.

Je serai bref. Je souhaite particulièrement entendre les questions des députés et discuter avec eux.

Permettez-moi très brièvement de porter à votre attention et de souligner ce que beaucoup d'entre vous savent — à savoir l'état de l'économie mondiale, l'état de l'économie canadienne dans le contexte international, certains des risques et des possibilités — et peut-être ensuite pourrions-nous passer aux questions.

Je rappellerai seulement aux députés que l'économie mondiale dans son ensemble se porte extrêmement bien à l'heure actuelle. De fait, nous sommes dans la quatrième année d'une croissance économique mondiale très forte qui oscille entre 4 et 4,5 pour cent. Cela inclut non seulement le Canada et les États-Unis, sur notre propre continent, mais la reprise s'est étendue à la fois au Japon pour la première fois en une décennie et à certaines parties de l'Europe, même si certains états membres de l'Union européenne ne se débrouillent pas aussi bien que d'autres. La Russie a connu un redressement spectaculaire au cours des cinq dernières années, à peu près, ainsi que l'Asie, évidemment, dont mon collègue a parlé; non seulement la Chine et l'Inde mais beaucoup d'autres pays asiatiques. Et l'Afrique a connu depuis deux ou trois ans une croissance tout à fait spectaculaire. C'est donc dire que dans l'ensemble, l'économie mondiale se porte bien malgré des cours de l'énergie très élevés, comme nous le savons tous, et malgré les catastrophes naturelles des dernières années.

C'est dans ce contexte, je crois, qu'il faut placer la performance et les perspectives de l'économie canadienne. L'économie mondiale est plutôt bien portante à l'heure actuelle. La demande est forte, l'inflation basse et les marchés financiers plutôt stables. L'un dans l'autre, ce n'est pas mal vu les risques qui existent, dont on pourra reparler.

Deuxièmement, l'économie canadienne — dont le ministre des Finances a fait le bilan cette semaine — dans le contexte de l'économie mondiale est l'une des plus performantes, surtout à cause d'une croissance mondiale très vigoureuse. Quand le monde croît, le Canada croît. Cela a des conséquences régionales et des conséquences sectorielles. En particulier, à l'heure actuelle, cela a des effets considérables sur la valeur de notre devise par rapport aux autres. Peut-être voudrez-vous en parler un peu plus tard.

Mais de fait, l'économie canadienne est pas mal robuste, sa performance commerciale étant dans les deux chiffres et ceux des investissements étant en progression constante, autant pour les entrées et surtout pour les sorties. Dans l'ensemble, l'économie est forte même compte tenu des problèmes très graves dans certaines parties du pays et dans certains secteurs de l'économie. Comme pour tout le reste, chez les économistes, c'est le « d'une part; d'autre part » et évidemment nous ne pouvons nous entendre sur la question de savoir si les choses vont bien ou si elles vont mal.

Enfin, pour ce qui est des risques, j'en signalerai quelques uns, aussi bien pour l'économie mondiale que pour la nôtre: les pressions qui s'exercent sur les cours de l'énergie et sur l'inflation, quelque chose que la plupart d'entre nous ont oublié depuis les vilaines années 80, mais l'inflation peut faire un retour et il y a des signes que cela se produit. Il y a un resserrement des conditions budgétaires comme la montée des taux d'intérêt; la situation des États-Unis comme consommateur, dont on pourra parler si vous le voulez; les déséquilibres mondiaux, les jumeaux malfaisants, aux États-Unis surtout, du déficit budgétaire et des problèmes de la balance commerciale et des investissements; ainsi que d'autres menaces pour l'économie mondiale, comme celle d'une épidémie mondiale de grippe et le durcissement des frontières pour des raisons sécuritaires.

Voilà un court aperçu que nous pourrions poursuivre plus tard si vous voulez soulever d'autres questions d'ordre économique.

Merci.

• (1545)

**Le président:** Merci.

Monsieur McGovern, allez-vous aussi dire quelques mots? Excellent.

**M. Peter McGovern (directeur général, Relations commerciales avec l'Amérique du Nord, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Commerce international)):** Oui. J'ai un texte préparé. Ou bien je vais parler très vite ou en venir tout de suite à l'essentiel.

Pendant quatre ans, j'ai été consul général à Milan en Italie. À mon retour, on m'a nommé directeur général pour les États-Unis et tout le monde parlait du Brésil, de la Chine et de l'Inde.

Le Conference Board a fait des prédictions pour 2025. Il estime que les échanges avec la Chine vont augmenter de 600 p. 100 pour passer à quelque 40 milliards de dollars. Il prédit que nos échanges avec les États-Unis seront de 780 milliards. En un mot, voilà de quoi il s'agit.

Voici quelques chiffres. Par exemple, nous commerçons pour 62 milliards de dollars avec le Michigan. Il s'agit de pièces automobile, de machines et d'énergie. Avec la Californie, nos échanges sont de 27 milliards. Ces chiffres ne feront que progresser. Pour 37 États américains, le Canada est le principal partenaire commercial. Pour les échanges avec les États-Unis, 22 p. 100 ne franchit pas la frontière à bord d'un camion mais passe plutôt par un fil haute tension ou par un pipeline.

Sous bien des rapports, nous ne rivalisons pas avec les Américains; nous bâtissons avec eux. Il n'y a pas de solution de continuité. Nous devons beaucoup à l'ALENA. Si vous regardez le match du Superbowl, je dirais que l'ALENA c'est comme le spectacle de la mi-temps. L'ALENA, c'est comme les Rolling Stones: ils sont ridés mais ils font encore la meilleure musique qui soit.

Pour ce qui est des activités actuelles du ministère, nous sommes en train de préparer une stratégie commerciale pour les États-Unis. Son but est de définir les secteurs où nous pensons avoir un véritable impact sur les activités que nous offrons grâce à notre réseau de consulats généraux, de bureaux consulaires et grâce notre l'ambassade aux États-Unis.

Je suis tout disposé à répondre à vos questions, mais je vais m'arrêter ici. Je peux vous faire le topo sur les États-Unis et je vais laisser à ma collègue Susan Gregson le soin de vous parler des 14 p. 100 de nos exportations qui ne vont pas vers les États-Unis.

• (1550)

**Le président:** Merci beaucoup.

Madame Gregson, avez-vous un propos liminaire?

**Mme Susan Gregson (directrice générale intérimaire, Direction des stratégies régionales, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Commerce international)):** Oui, s'il reste du temps, monsieur le président.

**Le président:** Il reste encore quatre minutes. Les autres ont été très généreux.

**Mme Susan Gregson:** Merci beaucoup.

Je parlerai donc très brièvement des stratégies en préparation dans mon secteur.

En 2005-2006, nous avons élaboré des stratégies initiales pour la Chine, le Brésil, les États-Unis et le Mexique. Dans la présente année financière, nous allons travailler aux stratégies pour l'Inde, la Corée, la Russie, l'ANASE, le Conseil de coopération du Golfe et l'Union européenne.

Je répondrai volontiers à d'autres questions sur le sujet, mais je vais maintenant vous donner un bref aperçu de notre démarche vis-à-vis des importants marchés émergents que sont la Chine, l'Inde et le Brésil.

D'abord, pourquoi la Chine? C'est un choix évident. Il est clair que c'est une priorité vu l'énormité de son marché et de sa population. La prospérité croissante de ses habitants a fait de ce pays un grand consommateur. Les infrastructures chinoises ont connu un développement considérable ces dernières années, si bien qu'il est plus facile de joindre ces consommateurs.

La Chine est le maillon essentiel des chaînes de valeur mondiales dont il a été question tout à l'heure, mais il ne faut pas pour autant négliger les autres maillons. Par exemple, il faut être conscient du fait que lorsque nous exportons des intrants à la Corée, ceux-ci peuvent ensuite être réexportés vers la Chine. Il faut que nous sachions en quoi consiste la chaîne d'approvisionnement de la Corée pour pouvoir tirer profit du marché chinois.

Nous recensons les secteurs prioritaires dans chacun de ces marchés. Pour la Chine, il s'agit des secteurs suivants: l'agriculture et l'agroalimentaire, la technologie de l'information et des communications; le bâtiment et les produits de construction; le matériel et les services environnementaux; les ressources énergétiques et l'exploitation minière ainsi que la santé et la biotechnologie. Pour mieux refléter la priorité croissante de la Chine pour nos clients, nous sommes en train de réaffecter une partie de nos ressources au profit de nos missions pour mieux servir les milieux d'affaires canadiens.

L'Inde, il va sans dire, est aussi un marché émergent prioritaire. Tout comme la Chine, cela tient en partie à la grande taille de son marché et de sa population, mais aussi à l'augmentation rapide de sa classe moyenne instruite et de son économie. Pour l'Inde, les secteurs prioritaires sont l'agriculture et l'agroalimentaire; la technologie de l'information et des communications; les infrastructures et les transports; le bâtiment et les produits de construction; les industries environnementales; les ressources énergétiques et l'exploitation minière; les sciences de la vie ainsi que les services habilitants comme les services financiers et l'enseignement. Pour bien refléter la priorité de l'Inde, nous proposons d'ajouter un nouveau poste de conseiller scientifique et technologique à notre mission de New Delhi.

Le Brésil est le troisième marché dont je vais vous parler aujourd'hui. C'est un marché prioritaire en raison de sa puissance politique et économique dominante en Amérique du Sud. Il est au coeur des futurs réseaux pancontinentaux de routes, de cours d'eau, de chemins de fer, de pipelines et de transmission d'électricité. Le pays recèle un énorme potentiel comme partenaire et client mais aussi comme concurrent. Ici, les secteurs prioritaires sont l'agriculture et l'agroalimentaire; le matériel et les services pétroliers et gaziers; l'électricité; l'environnement; les forêts; la technologie de l'information et des communications; l'exploitation minière ainsi que les industries culturelles.

Je vous remercie beaucoup de l'occasion qui m'est donnée de m'adresser à vous aujourd'hui. C'est avec plaisir que nous répondrons tous à vos questions.

**Le président:** Merci beaucoup. Je vous remercie d'avoir respecté le temps prévu.

Nous allons passer aux questions. Auparavant, je rappelle aux membres du comité que nous n'avons toujours pas fixé notre programme d'activités. À la réunion où nous avons élu le président et le vice-président, nous en avons un peu parlé. Les attachés de recherche se sont servi de ce que nous avons dit pour faire une esquisse. La réunion d'aujourd'hui alimentera sans doute vos réflexions au sujet du programme et je vous encourage à vous en ouvrir aux membres du sous-comité du programme pour que nous en sachions le plus possible à la réunion de mardi.

La comparution du ministre lundi suscitera sans doute aussi des idées. Le fruit de ces trois réunions et vos propres réflexions nous permettront d'essayer d'établir un programme de travail à long terme pour le comité.

Cela dit, nous allons passer aux questions, à commencer par le Parti libéral, l'opposition officielle, pour sept minutes.

• (1555)

**L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être venus et d'avoir fait le point sur les négociations commerciales et notre situation commerciale.

J'ai deux questions. La première porte sur l'OMC.

Je crois comprendre que le créneau se ferme très rapidement. Si nous n'avons pas un accord quelconque cette année, surtout vu la situation au sujet du mandat au Congrès des États-Unis, et les cycles... Je pense que ce mois-ci et le mois prochains seront très importants.

Où en est-on? Et s'il n'y a pas d'entente entre les Américains et les Européens, quel sera le résultat? Quelle est la suite des événements et quelles seront les répercussions?

**M. Randle Wilson:** Monsieur le président, j'aimerais inviter à la table M. Bruce Christie, directeur de la politique commerciale multilatérale qui ne vit que pour l'OMC.

**Le président:** Je vous en prie. Merci.

**M. Bruce Christie (Directeur, Politique commerciale multilatérale):** Merci, monsieur le président.

Où en est le cycle de négociations de Doha à l'OMC? Là où il est toujours: en situation de crise. La semaine dernière, j'ai fait le point des négociations avec certains membres du comité. Après la conférence ministérielle de Hong Kong en décembre, nous avons une nouvelle échéance pour établir les modalités, les formules et les engagements détaillés dans les secteurs essentiels de l'accès aux marchés agricoles et non agricoles: le 30 avril. Dans la semaine qui a précédé l'échéance, le directeur général a annoncé qu'il était clair que les membres ne la respecteraient pas et a décidé de ne pas réunir les ministres mais plutôt de lancer une négociation intensive de six semaines, ce qui va nous mener à la mi-juin.

Nous participons donc à des négociations 24 heures sur 24 pour régler les questions épineuses et aboutir à ce cadre d'ici la mi-juin. Nous ferons alors à nouveau le point, le but étant d'aboutir à un accord d'ici la fin juillet. Nous sommes bien conscients des échéances et des contraintes dont vous avez parlé, surtout en ce qui concerne le mécanisme de négociation accéléré des États-Unis qui expire le 1<sup>er</sup> juillet 2007. Il est évident qu'il faudra mener ce cycle à son terme d'ici la fin de l'année pour respecter cette échéance.

Comme vous l'avez dit, il reste beaucoup de travail à faire et beaucoup de difficultés à surmonter, mais le combat continue.

**L'hon. Mark Eyking:** Quelle est l'importance de notre rôle quant à l'issue? Avons-nous suffisamment d'influence pour accorder les parties? Notre objectif premier est d'abaisser les subventions agricoles. C'est cela notre objectif premier, et tout le reste en découle.

Quelles sont les répercussions pour nous à part le fait que nos agriculteurs touchent toujours peu pour leurs productions? Quelles sont les répercussions pour le Canada en cas d'échec?

• (1600)

**M. Bruce Christie:** Les répercussions ne toucheront pas uniquement le Canada mais tous les membres. C'est l'occasion d'abattre les obstacles les plus insurmontables de l'accès aux marchés, surtout dans le secteur agricole.

Nous sommes un pays exportateur. La survie de nos producteurs dépend lourdement de nos exportations agricoles. Notre rôle dans ce processus... Et bien, nous intervenons à plusieurs niveaux. Par les années passées, nous avons fait partie de la Quadrilatérale que vous connaissez sûrement, en compagnie des Américains, des Européens et des Japonais.

Ce groupe a été remplacé par un noyau de quatre pays — les Américains, les Européens, les Brésiliens et les Indiens — et ils sont les quatre protagonistes qui devront trouver une entente pour que l'accord aille de l'avant et pour que les autres membres de l'OMC, comme le Canada, arrivent à une entente définitive. Nous participons à ce travail grâce aux excellents rapports que nous avons avec tous ces membres sur divers points de divers secteurs de négociation.

Un nouveau groupe a aussi vu le jour au niveau des négociations principales, lequel regroupe 12 pays dont le Canada. Au niveau des négociateurs principaux, nous essayons d'établir les liens nécessaires pour faire avancer une entente définitive. Je dirais que nous avons une grande influence dans ce groupe. Notre ambassadeur à Genève, Don Stephenson, occupe la présidence du groupe de négociations sur l'accès aux marchés non agricoles. Cela nous permet de suivre de très près les dossiers critiques qui y sont discutés.

Le résultat, si une entente n'est pas conclue, comme je l'ai dit au début de mon intervention, c'est que c'est une occasion ratée. L'OMC est la seule instance où nous pouvons négocier au sujet des subventions agricoles dans les marchés cruciaux que sont ceux de l'Union européenne et des États-Unis. Comme vous le savez, ces pays ne négocient pas d'ententes bilatérales dans le domaine de l'agriculture.

En dehors de l'agriculture, il y a d'immenses possibilités...

**L'hon. Mark Eyking:** Désolé, mais sur ce point, il est à peu près certain que les cours de nos produits seront bas pendant quelques années en cas d'échec des négociations; c'est presque certain.

**M. Bruce Christie:** Je ne suis pas en mesure d'en parler. C'est certainement ce que laisse supposer le fait de rater cette occasion. Si nous ne respectons pas le délai que nous nous sommes fixés pour 2006, je ne crois pas que le ciel nous tombera sur la tête. Comme c'est le cas dans la plupart des négociations multilatérales, nous devons prendre plus de temps que ce que nous avons prévu au départ. Il a fallu pratiquement neuf ans pour terminer le cycle d'Uruguay. Je pense que nous négocions maintenant depuis environ cinq ans.

Nous avons peut-être été trop ambitieux en croyant pouvoir obtenir un résultat final cette année, mais cela ne signifie pas la fin des négociations. Nous pouvons continuer de négocier à de nouvelles échéances. Nous devons peut-être prendre un temps d'arrêt l'année prochaine et attendre que les États-Unis renouvellent leur mandat de négociation. Mais je crois que l'engagement existe toujours parmi les membres de l'OMC, particulièrement au niveau politique, et par conséquent cette occasion se représentera.

**L'hon. Mark Eyking:** Merci beaucoup.

**Le président:** Je vous remercie, monsieur Eyking. Ce sont certainement des questions qui préoccupent tous les membres du comité.

Nous allons maintenant passer au Bloc et céder la parole à M. Paquette. Vous avez sept minutes.

[Français]

**M. Pierre Paquette (Joliette, BQ):** Merci, monsieur le président.

Messieurs, je vous remercie d'être présents au comité.

Dans sa présentation initiale, M. Curtis a dit que l'économie canadienne était robuste et que les exportations se portaient bien. Ma pensée est un peu plus nuancée. Lorsque je regarde les chiffres, je constate que les exportations ont augmenté cette année d'à peu près 5,8 p. 100, mais que c'est essentiellement en raison de l'augmentation des exportations de produits énergétiques. Si on n'avait pas eu ce

boum sur le plan de l'exportation de produits énergétiques, en particulier aux États-Unis, on se serait retrouvé avec un pourcentage d'augmentation très faible, cela au moment où nos importations ont augmenté de 6,6 p. 100. Cela signifie que nos importations augmentent beaucoup plus vite que nos exportations. Cela m'inquiète.

Deuxièmement, je constate que la part des exportations canadiennes sur le marché américain est passée de 87 p. 100 en 2002 à 84 p. 100 en 2004. Donc, nous perdons des parts sur le marché américain, même si les chiffres absolus continuent d'être intéressants. Ce qui fait que notre solde est aussi positif, c'est que les importations américaines faites par les Canadiens diminuent plus vite que nos exportations vers les États-Unis.

D'une certaine façon, le portrait semble beau. Cependant, tranquillement mais sûrement, la compétitivité de l'économie canadienne, particulièrement par rapport à celle d'autres économies, est en train de s'éroder. Je voudrais savoir si vous partagez mes inquiétudes. Je ne dis pas que le feu est dans la maison, mais il me semble qu'on devrait tenir un discours plus nuancé pour inciter nos exportateurs à être plus vigilants.

Je termine en disant que les profits sont à des niveaux records, mais que les investissements sont peu élevés. Par exemple, au Québec, cette année, les investissements seront inférieurs à 1 p. 100. Je suis un peu inquiet car, malgré les apparences, il me semble que l'économie canadienne demeure une économie aux pieds d'argile. J'aimerais entendre vos commentaires là-dessus.

• (1605)

[Traduction]

**M. John Curtis:** Je vous remercie.

Puis-je répondre, monsieur le président?

**Le président:** Oui, allez-y, monsieur Curtis. Lorsqu'un député pose la question, vous pouvez y répondre directement.

**M. John Curtis:** Oui, très bien.

Toutes les questions posées étaient évidemment très bonnes, et il est toujours important d'apporter quelques nuances. C'est la raison pour laquelle j'essayais de dire que bien que l'économie mondiale et l'économie canadienne se portent assez bien, il faut se préoccuper des régions, il faut se préoccuper des secteurs, il faut se préoccuper des collectivités. Cela ne fait aucun doute.

La situation économique change constamment, particulièrement sur le marché du travail.

J'aimerais faire valoir quelques arguments, si vous me le permettez. Vous avez tout à fait raison, monsieur Paquette, lorsque vous dites que l'énergie et le prix de l'énergie — et cela ne concerne pas uniquement l'énergie pétrolière et gazière mais aussi les minéraux et les métaux, dont bien entendu le Québec est un important producteur — sont particulièrement robustes et que d'autres secteurs d'exportation le sont moins. Mais comme vous l'avez indiqué, il y a eu une augmentation générale des exportations. Et j'ajouterais que cela inclut les services commerciaux, qui affichent d'excellent résultats. Bien entendu, un grand nombre d'entre eux sont établis à Montréal et au Québec.

Donc, comme vous l'indiquiez, il faut être prudent mais dans l'ensemble, la situation changera chaque année. Certaines années ce sera l'agriculture; d'autres années, ce sera le secteur automobile. Chaque année, la situation de chaque secteur variera plus ou moins.

En ce qui concerne ce que vous avez dit à propos de la diminution de notre part de marché, il est possible de renverser cette tendance. Bien entendu, nous les économistes aimons — je n'utiliserai pas l'expression jouer avec les chiffres — travailler avec les chiffres. Je dirais qu'en partie parce que notre part de marché croît dans le reste du monde, en fait notre part du marché américain, si on l'examine dans cette perspective, diminue. Cela traduit en partie la croissance relative de la demande des Américains par rapport à la croissance relative de la Chine, dont ont parlé mes collègues, et de l'Inde. C'est à cause d'autres marchés qui exigent davantage de nous que la part de nos exportations à destination des États-Unis donnent l'impression de diminuer.

Mais en fait, dans l'ensemble, nos exportations vers les États-Unis, en provenance de chaque région du Canada, se portent extrêmement bien. Jusqu'à un certain point, c'est grâce aux États-Unis également que nos exportations de même que nos importations sont très vigoureuses.

Enfin, si vous me permettez, monsieur le président, j'aimerais commenter ce que M. Paquette a dit à propos des profits, particulièrement au Québec. Mais cela est vrai également pour un grand nombre d'entreprises établies au Canada. La hausse du dollar canadien touchera en particulier les exportateurs dont le prix des exportations est établi en dollars américains, ce qui signifie bien entendu qu'en dollars canadiens, leurs profits diminueront.

Mais cela n'est pas forcément catastrophique à long terme. Il faut examiner la situation à long terme. Il ne s'agit pas d'être complaisant. Il faut donc examiner la situation dans son ensemble avant de se prononcer. Disons pour l'instant que la situation est assez bonne.

[Français]

**M. Pierre Paquette:** Je suis aussi économiste et j'aime qu'on torture les chiffres. On nous dit constamment que, lorsque le dollar canadien est fort, les entreprises canadiennes ont intérêt à investir, puisque la machinerie et les technologies américaines ne sont pas chères. Normalement, on devrait s'attendre à ce que, ces années-ci, les entreprises canadiennes profitent du fait que le dollar est maintenant à 90 ¢ pour investir massivement.

Je pense qu'il faut mettre les exportateurs en garde, car la situation pourrait se détériorer rapidement. Mon impression est qu'on perd des parts du marché. J'aimerais d'ailleurs que vous nous donniez des chiffres. Nous perdons des parts du marché américain au profit d'économies émergentes, comme la Chine et le Brésil sur le plan du bois. Pouvez-vous nous donner ces chiffres? Nous n'étudions pas constamment cette question, mais nous profitons de votre passage pour mieux nous informer.

J'aimerais poser une question précise sur la négociation concernant la Zone de libre-échange des Amériques. C'est peut-être M. Bruce Christie qui pourra y répondre. Je voudrais savoir si quelque chose se négocie actuellement. Il y a encore un échéancier, mais la coquille est vide. S'est-il passé quelque chose au cours des derniers mois concernant la négociation de la Zone de libre-échange des Amériques?

• (1610)

[Traduction]

**Le président:** Je vous remercie, monsieur Paquette. Votre temps est écoulé.

Nous pourrions peut-être obtenir une réponse de M. Wilson.

**M. Randle Wilson:** Oui, si vous me le permettez, j'inviterai M. Loken à la table.

[Français]

**M. Peter McGovern:** Monsieur le président, puis-je ajouter à la question de M. Paquette? Les chiffres sont intéressants. Il est exact que le pourcentage de nos exportations aux États-Unis a un peu diminué, mais il faut dire que la plus grande concurrence provient de la Chine et que 47 p. 100 des exportations de la Chine vers les États-Unis représentent du commerce entre les filiales américaines et leur maison-mère. Il ne s'agit donc pas tout à fait d'un commerce pur. C'est un indicatif de la mondialisation, et je crois qu'il est important de le mentionner.

Je pourrais ajouter autre chose intéressante dans le cadre de ce débat. Je ne suis pas économiste. Avec des gants comme ceux-là...

**Une voix:** Vous avez une belle cravate.

**M. Peter McGovern:** Merci beaucoup, mais n'oubliez pas que j'ai passé quatre ans en Italie.

Il faut dire qu'en ce qui a trait à la force du dollar, il y a eu un changement très intéressant dans nos chiffres. Pour la première fois, le Mexique a dépassé le Japon et est maintenant la deuxième source de nos importations. Il s'agit justement du point que vous avez soulevé. Les entreprises canadiennes profitent de la possibilité qu'elles ont d'acheter de la machinerie, entre autres au Mexique, pour se moderniser. C'est évidemment un dossier à suivre, mais je crois qu'on le constate déjà. Merci.

[Traduction]

**Le président:** Monsieur Loken.

**M. Martin Loken (Directeur, DAECI, Politique commerciale régionale):** Bon après-midi. Je m'appelle Martin Loken. Je suis directeur de la Division de la politique commerciale régionale au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

[Français]

Monsieur Paquette, merci de votre question concernant la ZLEA. Il n'y a pas grand-chose qui se passe présentement dans le contexte de la ZLEA. Peut-être savez-vous qu'en novembre 2005, au Sommet des Amériques, les dirigeants de la plupart des pays ont réaffirmé leur intérêt quant à la ZLEA, puisqu'elle constitue un outil pour favoriser l'intégration économique et la libéralisation du commerce dans les Amériques.

Je crois que 29 des 34 pays qui étaient représentés à Mar del Plata ont réaffirmé leur appui à la ZLEA. Toutefois, il n'y avait pas de consensus quant à la reprise des négociations. Le gouvernement de la Colombie, à Mar del Plata, a offert d'entreprendre une consultation des participants de la ZLEA et également de tenir une réunion au moment propice. On attend les résultats de sa consultation.

Entre-temps, les coprésidents de la négociation, les États-Unis et le Brésil, doivent résoudre leurs différends dans le contexte de la ZLEA. Il n'y a pas encore eu de percée dans leurs discussions. Il n'y a donc pas de date précise pour la reprise des négociations.

Cela dit, la ZLEA constitue toujours une initiative que le Canada appuie. Pour nous, il est important d'améliorer les conditions d'investissement et de commerce dans l'hémisphère, et la ZLEA est un outil très utile pour y arriver.



•(1615)

[Traduction]

**Le président:** Je vous remercie, monsieur Loken.

Nous allons maintenant passer au député ministériel, au secrétaire parlementaire du ministre du Commerce international. Madame Guergis, vous avez la parole.

**Mme Helena Guergis (Simcoe—Grey, PCC):** Je vous remercie.

Tout d'abord, je n'étais pas présente lors de votre élection monsieur le président, donc je tiens à vous féliciter.

**Le président:** Je garderai cela en tête lorsque viendra le moment d'allouer du temps pour les questions.

**Mme Helena Guergis:** Je tiens également à remercier l'ensemble des fonctionnaires du Ministère qui sont présents ici. Je tiens à vous remercier d'avoir pris le temps de vous joindre à nous. Nous vous sommes vraiment reconnaissants des renseignements utiles que vous nous donnez aujourd'hui et que vous continuerez à nous donner à l'occasion des prochaines réunions, j'en suis persuadée.

Comme le Canada n'a vraiment mené à bien qu'un seul accord de libre-échange depuis 1997, tandis que d'autres pays, les États-Unis et l'Australie, ont... Pourriez-vous peut-être nous expliquer pourquoi, selon vous, le Canada n'a pas conclu d'autres accords de ce genre? Par ailleurs, il y a de nombreuses rumeurs à propos de la possibilité d'un accord de libre-échange avec la Corée. Certains journaux indiquent que nous sommes sur le point de conclure un accord et certains autres indiquent qu'il y a certains problèmes au niveau de la construction navale et de l'industrie automobile. J'aimerais que vous nous apportiez des éclaircissements à ce sujet et que vous nous donniez certaines précisions.

**M. Martin Loken:** Je vous remercie de la question.

En ce qui concerne les accords de libre-échange, je ferai d'abord un retour en arrière. Le Canada a essentiellement pris des mesures pour libéraliser le commerce et l'investissement selon trois axes importants: il y a bien entendu les travaux multilatéraux que nous effectuons à Genève; il y a les travaux très importants que nous effectuons avec les États-Unis et le Mexique dans le contexte nord-américain; puis, depuis au moins 10 ou 15 ans, il y a un troisième axe, qui est la libéralisation bilatérale. Nous disposons d'un certain nombre d'outils pour promouvoir la libéralisation du commerce et de l'investissement de façon bilatérale, et l'accord de libre-échange en fait partie. Il s'agit d'ailleurs d'un outil extrêmement important et efficace.

Nous avons à l'heure actuelle conclu des ententes avec les États-Unis et le Mexique, l'ALENA. Nous avons conclu des accords avec Israël et le Chili; ces deux accords ont été conclus en 1997. Et plus récemment, nous avons conclu un accord avec le Costa Rica, en 2001, lequel est entré en vigueur en novembre 2002.

Un certain nombre de négociations sont en cours. En 2001, nous avons entamé des négociations de libre-échange avec Singapour de même qu'avec quatre pays de l'Amérique centrale, le CA4, comme nous l'appelons. Des négociations sont également en cours avec l'Association européenne de libre-échange, qui ont commencé en 1998, et plus récemment avec la Corée. Je vous donnerai un peu plus de précision sur la Corée lorsque je répondrai à la deuxième partie de votre question.

Chaque négociation comporte ses propres difficultés. Nous travaillons, et depuis un certain temps, avec chacun des pays avec lesquels nous négocions pour tâcher de régler les différentes questions qui font obstacle à la conclusion d'un accord.

Les négociations qui progressent le mieux pour l'instant sont probablement celles entamées avec les quatre pays d'Amérique centrale. En fait, un petit groupe d'entre nous doit aller au Guatemala la semaine prochaine pour rencontrer de façon informelle nos homologues d'Amérique centrale. Ce sera la première fois que nous les rencontrons en personne depuis février 2004. Donc nous allons faire le bilan de la situation et déterminer si nous pouvons trouver un moyen de reprendre les négociations de façon officielle et de conclure cet accord aussi rapidement que possible.

Lorsque l'on dit que les accords de libre-échange conclus entre des pays ont conclu avec des partenaires du Canada peuvent avoir des répercussions sur notre accès au marché, ce n'est plus une notion abstraite, si tant est qu'elle l'ait déjà été. Nous le constatons de façon évidente aujourd'hui en Amérique centrale où les États-Unis ont conclu un accord de libre-échange avec les quatre pays d'Amérique centrale, avec lesquels nous sommes en train de négocier, en plus du Costa Rica et de la République dominicaine. Nous entendons dire que cela commence à avoir des répercussions sur les exportateurs canadiens établis dans la région parce que désormais les États-Unis bénéficient d'un prix d'admission en franchise, du moins pour certains produits dès le départ, dans les pays où les exportateurs canadiens se voient imposer des tarifs. Je crois que cela souligne l'importance de reprendre ces négociations en particulier et d'essayer de les mener à bien.

Mais de façon plus générale en ce qui concerne les accords de libre-échange, nous travaillons d'arrache-pied pour déterminer comment nous pouvons réaliser des progrès et mener à bien nos négociations avec l'ensemble de nos partenaires actuels.

En ce qui concerne particulièrement la Corée, nous n'en sommes qu'au tout début des négociations. Nous n'avons commencé à négocier officiellement avec la Corée que depuis juillet 2005, et ces négociations ont été précédées d'une consultation approfondie avec les Canadiens. Aucun calendrier n'a été arrêté pour la conclusion de l'accord. Nous ne sommes pas sur le point de le conclure. Nous avons effectivement entendu dire que les Coréens aimeraient conclure cet accord d'ici la fin de l'année, mais le Canada n'a pas encore établi d'objectifs précis en ce sens. Il reste encore énormément à faire. Ces négociations sont extrêmement compliquées. Nous avons tenu la cinquième série à Ottawa le mois dernier et les sixième et septième séries sont prévues théoriquement pour la fin juin et la fin septembre de cette année. Donc, nous avons beaucoup de travail à faire mais nous continuons de procéder à des consultations intenses avec divers groupes d'intérêts canadiens, y compris le secteur automobile et l'industrie de la construction navale.

Je vous remercie, monsieur le président.

**Mme Helena Guergis:** Me reste-t-il du temps?

**Le président:** Il vous reste deux minutes.

•(1620)

**Mme Helena Guergis:** Deux minutes, très bien.

Rapidement, revenons aux subventions à l'agriculture et à la question des négociations à l'OMC. Je suis sûre qu'un grand nombre de mes collègues ici présents ont parlé avec de nombreux intervenants dans le secteur, et nous recevons différentes opinions, propositions et recommandations quant à ce que devrait être la position du Canada.

À votre avis, quelle devrait être la position du Canada dans le cadre des négociations de l'OMC sur l'agriculture?

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

**M. Bruce Christie:** Je vous remercie, monsieur le président.

Nos objectifs dans le cadre des négociations sur l'agriculture consistent à établir du mieux que nous le pourrions des règles du jeu équitables dans le secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire à l'échelle mondiale. Surtout, en collaboration avec de nombreux autres membres, nous visons à éliminer les subventions massives à l'exportation de produits agricoles, surtout sur le marché de l'Union européenne. Nous tâchons de réduire considérablement les programmes de soutien interne mis sur pied par certains pays membres et qui faussent les échanges. Dans ce cas en particulier, nous examinons certains des programmes d'aide aux agriculteurs offerts par le gouvernement américain qui rendent la concurrence difficile pour les agriculteurs canadiens sur ce marché, mais également, ce qui est tout aussi important, nous voulons assurer un accès réel aux marchés sur le plan commercial pour les producteurs agricoles lorsque nous représenterons nos intérêts offensifs dans le cadre des négociations. C'est une série d'objectifs très ambitieux et qui, pour la plupart d'entre nous qui participons aux négociations, peuvent parfois agir dans des sens différents parce qu'il faut reconnaître que nous sommes en train essentiellement d'aller au fond des choses dans le cadre des négociations sur l'agriculture. Il s'agit du secteur que nous n'avons pas réussi à aborder dans l'ensemble des séries précédentes de négociations commerciales multilatérales qui se sont déroulées depuis 50 ans.

Donc, d'un côté nous avons réduit les droits de douane sur les produits industriels. Dans un pays comme le Canada, par exemple, nous sommes arrivés à un stade où nous avons des droits de douane moyens sur les produits industriels d'environ 5 p. 100, et nous tentons toujours de trouver des débouchés pour les produits manufacturiers canadiens dans certains des marchés émergents mentionnés par nos collègues, comme le Brésil et l'Inde.

Dans le secteur agricole, nous espérons atteindre nos objectifs offensifs c'est-à-dire obtenir un accès nouveau et réel au marché sur des marchés clés tout en conservant notre capacité à administrer certains de nos programmes internes, comme notre système de gestion de l'offre et notre Commission du blé. Nous tâchons de défendre ces intérêts en tant qu'institutions particulières qui sont utiles pour le Canada et qui ne faussent pas les échanges.

C'est l'objectif que nous visons dans le cadre des négociations. Quelle en sera l'issue étant donné que le programme, comme je l'ai mentionné, est très ambitieux et que les négociations abordent à ce stade des aspects fondamentaux.

**Le président:** Je vous remercie, monsieur Christie.

Avant de céder la parole à M. Julian, pourrais-je poser une brève question dans le même sens?

Un accord a été conclu à Hong Kong sur les subventions à l'exportation, ou du moins il s'agissait d'un accord provisoire. Est-ce exact? Dans l'affirmative, pourriez-vous simplement commenter cet accord et ce qu'il signifierait? A-t-on évalué le prix des produits agricoles si les subventions à l'exportation étaient éliminées selon le calendrier établi à Hong Kong, ou cela a-t-il fait l'objet d'une entente provisoire à Hong Kong?

•(1625)

**M. Bruce Christie:** L'accord que nous avons conclu à Hong Kong n'est certainement pas allé aussi loin que nous l'aurions voulu. Lorsque le Canada et d'autres pays sont arrivés à Hong Kong au cours des semaines qui ont précédé la conférence, nous avons été obligés de modifier collectivement nos objectifs. Nous avons agi ainsi pour éviter que cette conférence se solde par un échec comme cela a été le cas lors de la précédente conférence ministérielle à Cancun en 2003.

Nous avons déployé des efforts intenses pour établir à 2008 la date butoir pour l'élimination complète des subventions à l'exportation. Nous n'avons toutefois pas réussi à convaincre les Européens à accepter cette date. Nous nous sommes entendus sur 2013.

Cela ne correspondait donc pas à nos objectifs. Il s'agissait du moins d'un accord de principe qui a témoigné de l'engagement des pays membres à éliminer ces énormes subventions à l'exportation, mais nous considérons qu'il s'agit d'une mesure provisoire et nous espérons pouvoir raccourcir ce délai. Nous espérons pouvoir atteindre cet objectif d'ici la fin de l'année.

**Le président:** Je vous remercie.

Je vous remercie, monsieur Christie.

Nous passons maintenant au dernier intervenant du premier tour. Monsieur Julian, vous avez sept minutes après quoi nous passerons au deuxième tour.

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

Je tiens à remercier les témoins de comparaître devant nous. Il y a beaucoup de sujets dont nous voulons traiter, donc nous vous sommes reconnaissants de vous être libérés aussi rapidement.

Bien entendu, le bois d'oeuvre ne sera pas au programme d'aujourd'hui; il sera à l'ordre du jour de lundi. Monsieur le président, une fois que les témoins auront terminé leur présentation, j'aimerais soulever un point de procédure pour la réunion de lundi prochain.

Pour revenir au programme commercial général, je voulais simplement enchaîner sur la dernière série de questions posées à M. Loken et à M. Christie. Plus précisément, en ce qui concerne l'accord Canada-Corée, qu'avons-nous fait pour obtenir une exemption pour le secteur de l'automobile? C'est une question qui préoccupe énormément l'industrie de l'automobile et c'est pourquoi j'aimerais savoir où en sont les choses pour l'industrie de l'automobile et celle de la construction navale.

Deuxièmement, en ce qui concerne les négociations de l'OMC, c'est une question qui préoccupe les agriculteurs, bien entendu — comme nous avons pu d'ailleurs le constater à la suite des visites répétées ici de la part des agriculteurs au cours des dernières semaines — ils craignent les répercussions de tout compromis que nous pourrions faire en ce qui concerne le secteur de la gestion de l'offre. Vous avez mentionné le programme ambitieux que nous nous sommes donné, mais je tiens à m'assurer que cela ne se traduira pas par des concessions quelconques dans le secteur de la gestion de l'offre susceptibles de nuire aux collectivités qui en dépendent.

Ce serait donc mes deux premières questions.

**M. Martin Loken:** En ce qui concerne la Corée, si j'ai bien compris votre question, lorsque vous parlez d'exemption pour le secteur de l'automobile, vous parlez de l'exclusion de l'élimination tarifaire dans l'accord de libre-échange.

En tant que pays développé membre de l'OMC, lorsque nous adoptons un accord de libre-échange, nous devons éliminer les droits de douane dans l'essentiel de nos échanges. Cela signifie que nous devons éliminer les droits de douane sur pratiquement l'ensemble des échanges réels entre nos deux pays. Il ne s'agit pas d'un seuil rigoureux, mais l'on convient qu'au moins 90 p. 100 des échanges entre les pays doivent faire l'objet d'une élimination de tarif.

Les automobiles représentent environ 30 p. 100 de nos importations de la Corée, c'est pourquoi je crois qu'il serait très difficile d'envisager d'exclure complètement les automobiles de l'élimination tarifaire. En fait, dans le cadre de tous les accords de libre-échange que nous avons conclus jusqu'à présent, l'approche canadienne a consisté à éliminer les droits de douane pour l'ensemble des produits industriels puis de prévoir des exemptions dans des secteurs très limités, entre autres les produits agricoles.

Les automobiles et les navires et tous les autres produits industriels feraient l'objet d'une exclusion ou d'une élimination tarifaire dans le cadre d'un libre-échange avec la Corée mais cela ne signifie pas que le gouvernement ne dispose pas d'autres moyens d'action pour tenir compte des préoccupations particulières de l'industrie de l'automobile. Par exemple, il est possible de négocier la période sur laquelle le tarif serait éliminé progressivement avec la Corée.

Par ailleurs, nous travaillons très étroitement avec l'industrie de l'automobile pour déterminer la façon de donner suite aux obstacles non tarifaires qui existent sur le marché coréen, car c'est l'un des aspects que l'industrie a porté à notre attention avec insistance, à savoir qu'elle éprouve des difficultés à accéder au marché coréen. Nous travaillons en collaboration avec l'industrie pour déterminer les modalités que nous pourrions inscrire dans l'accord même pour régler la question des obstacles non tarifaires en Corée.

• (1630)

**M. Peter Julian:** Ce sont deux des façons dont vous donnez suite aux préoccupations exprimées par l'industrie de l'automobile. Je suis sûr que vous êtes conscient qu'il s'agit de préoccupations très valables.

**M. Martin Loken:** Nous les consultons très étroitement. Et effectivement, nous tâchons principalement d'obtenir de la part de l'industrie des renseignements sur les obstacles non tarifaires qui existent sur le marché coréen afin de pouvoir ensuite déterminer la meilleure façon d'établir des modalités dans le cadre de l'accord. Nous avons pris bonne note des préoccupations exprimées par l'industrie à propos des conséquences possibles de l'élimination tarifaire et nous en tiendrons compte lors de nos négociations avec la Corée.

Il ne faut pas oublier que la Corée a déjà établi, ou est en train de le faire, des usines de fabrication d'automobiles Kia et Hyundai aux États-Unis. Une fois qu'elle satisfera aux règles d'origine, la Corée sera en mesure d'exporter des véhicules au Canada exemptés de droits de douane en vertu de l'ALENA. Nous considérons que l'impact différentiel de l'élimination tarifaire éventuelle sur les automobiles de Corée sera assez restreint.

**Le président:** Allez-y, je vous prie, monsieur Christie.

**M. Bruce Christie:** Je vous remercie, monsieur le président.

La position adoptée par notre gouvernement dans le cadre des négociations sur l'agriculture consiste à continuer à appuyer et défendre le système de gestion de l'offre du Canada, et nous continuerons à défendre avec insistance la gestion de l'offre dans le cadre de ces négociations.

Comme je l'ai mentionné plus tôt, nous avons deux séries d'objectifs: nous tâchons de protéger nos programmes internes, comme celui de la gestion de l'offre, tout en essayant d'offrir des débouchés aux industries axées sur l'exportation, qui représentent environ 90 p. 100 des recettes à la ferme au Canada.

Ce que je peux dire, c'est que dans le cadre des négociations sur les produits sensibles, les propositions qui sont faites quant au

pourcentage de lignes tarifaires que les membres autoriseraient pour leur assurer une protection dans le cadre d'une offre de réduction tarifaire générale s'échelonnent de 0 p. 100 à plus de 12 p. 100. Nous avons participé à ces négociations et nous continuerons d'y participer activement. Nous avons également demandé que l'on fasse preuve de souplesse dans le traitement des produits sensibles de manière à éliminer complètement les tarifs douaniers pour ce secteur sensible. Mais ce sont des négociations qui sont en cours à l'heure actuelle.

Le Japon aimerait également protéger son tarif de 1,000 p. 100 sur le riz. D'autres membres de l'OMC aimeraient avoir un meilleur accès au marché japonais du riz. C'est le genre de pressions auxquelles nous faisons face également. Certains membres de l'OMC veulent avoir accès à notre marché de produits laitiers, de volaille et d'oeufs. Nous continuons à les défendre vigoureusement dans le cadre de négociations.

**M. Peter Julian:** Ma prochaine question est la suivante: si la gestion de l'offre est réduite, cela inciterait-il en bout de ligne le Canada à se retirer des négociations? Le pourcentage dans ce secteur est à l'heure actuelle de 11 p. 100. Au cours des dernières discussions que nous avons eues avec le négociateur, il a indiqué que la position américaine était de 1 p. 100 mais que la position canadienne était de 11 p. 100, et en bout de ligne, le compromis se trouverait quelque part entre les deux.

Au nom des groupes qui dépendent de la gestion de l'offre, j'espère que les directives sont que la gestion de l'offre ne sera pas compromise. Si elle passe 11 p. 100 à 5 p. 100, elle risque quand même de perdre la moitié de ce secteur à offre réglementée.

Je crois comprendre qu'il y a un certain nombre de points à l'ordre du jour. La question que je vous pose est la suivante: Est-ce que le Canada pourrait se retirer de cette entente au sujet de cette question, et si nous prenons fermement position pour le secteur à offre réglementée et qu'il est compromis de quelque façon que ce soit, nous n'irions pas plus loin.

• (1635)

**M. Bruce Christie:** Pour le moment, je ne suis pas en mesure de répondre à cette question parce que nous ignorons l'offre qui est sur la table. Nous ignorons à quoi pourrait ressembler une entente définitive. Il est possible que nous ne parvenions pas à ce stade.

En fait, si vous voulez savoir jusqu'où nous sommes prêts à faire des compromis pour ce qui est du pourcentage s'appliquant à un secteur, c'est vraiment une question que vous devriez poser à l'Agriculture et Agroalimentaire Canada et à notre négociateur en chef. Cela dépendra également de l'ensemble des mesures qui seront proposées.

Il s'agit d'une négociation. Nous sommes à la recherche d'un nouvel accès au marché et nous espérons, comme un grand nombre de membres, protéger nos industries nationales. Quant à savoir à quoi ressemblera l'accord final, il appartiendra au cabinet de décider s'il vaudra la peine d'accepter les concessions qui feront partie de cet accord hypothétique, au nom du Canada.

Je ne suis pas en mesure de vous dire si cela inciterait le Canada à se retirer. Nous n'en sommes pas encore là.

**Le président:** Je vous remercie.

Nous allons passer au deuxième tour, qui est de cinq minutes.

Y a-t-il un membre du Parti libéral qui veut poser une question?

**M. Lui Temelkovski (Oak Ridges—Markham, Lib.):** Je vous remercie, monsieur le président.

Je tiens à remercier les représentants du ministère d'être venus nous fournir des renseignements utiles. C'est la première fois que je siège au comité et je me ferai un plaisir de travailler avec vous.

Je tiens tout d'abord à signaler à la présidence que je suis venu ici pour parler du bois d'oeuvre et que le sujet a été modifié. M. Paquette avait plaidé avec tant de ferveur pour que l'on parle du bois d'oeuvre, ainsi que M. Julian, que j'espère que nous aurons l'occasion d'avoir des renseignements à ce sujet, bien que le document ne risque pas encore d'être prêt.

**Le président:** Le ministre témoignera devant le comité lundi et, bien entendu, les membres du comité auront tout le loisir de l'interroger sur un sujet de leur choix. Il ou elle répondra dans la mesure du possible.

**M. Lui Temelkovski:** Je vous remercie, monsieur le président.

J'espère aussi que les hauts fonctionnaires du ministère accompagneront le ministre, car cela fait relativement peu de temps qu'il assume ses nouvelles fonctions et, à lui seul, il ne serait peut-être pas en mesure de fournir toutes les réponses.

Pour les besoins de ma première question, je me reporterai au rapport unanime présenté en mai dernier par le comité et intitulé *Règlement des différends dans l'ALENA: Rendre viable un accord en état de siège*. Le comité a alors présenté 20 recommandations destinées à remédier aux problèmes du règlement des différends dans le cadre de l'ALENA et figurant au chapitre 19 de l'accord. Toujours selon le rapport, le gouvernement du Canada devrait faire preuve d'une plus grande fermeté dans ses différends commerciaux avec les Américains afin que l'on respecte l'objet original du chapitre 19. Êtes-vous en mesure de nous en dire un peu plus sur ce rapport, et si le ministère l'a de nouveau consulté? A-t-on pris certaines mesures et, dans l'affirmative, lesquelles?

**M. Randle Wilson:** Je vous remercie, monsieur le président.

Cela fait certainement partie du cadre général de référence qu'on prend en compte et qu'on analyse au ministère lorsqu'il s'agit de conseiller le nouveau gouvernement, surtout en prévision de la prochaine réunion de la commission de l'ALENA, qui devait se tenir à Acapulco, puis de la première rencontre des dirigeants nationaux qui surviendra je crois quelques semaines plus tard à Cancun.

Dans la foulée de ces événements, nous avons pris trois mesures concrètes. D'abord, le gouvernement a accordé la priorité absolue à la résolution du différend sur le bois d'oeuvre, car c'était manifestement le plus grave problème commercial pour le Canada. Cela étant dit, il y a aussi d'autres mesures destinées à suivre les dernières étapes de ce dossier afin peut-être de s'en inspirer pour résoudre d'autres pommes de discorde commerciale découlant de l'ALENA. Je ne voudrais quand même pas donner de grands espoirs ici, car ces dernières étapes des négociations sur le bois d'oeuvre ne sont pas terminées.

Deuxièmement, les autorités de chaque pays signataire du partenariat sur la sécurité et la prospérité en Amérique du Nord insistent encore pour qu'on s'occupe de résoudre les problèmes qui sont à la source de ces différends. Dans certains cas, il ne s'agit que de divergences au sujet de règlement, et depuis longtemps déjà, un programme de travail de l'ALENA s'en occupe. Je peux cependant vous assurer qu'étant donné toute l'énergie consacrée à ces questions par les deux ministres membres de la commission de l'ALENA et par les dirigeants eux-mêmes dans le cadre du Partenariat pour la sécurité et la prospérité, ces efforts ont carrément redoublés.

En troisième lieu, l'ALENA en soi a été conçu de manière à se réinventer en permanence. Cela étant dit, il faut reconnaître que

l'ALENA est vraiment omis dans certaines régions du continent, il faut donc tenir compte des moyens dont fonctionne le mécanisme de règlement de différends de l'accord. On étudie en ce moment les initiatives concrètes à cet égard et on commence même à les mettre en oeuvre de manière à ne pas modifier le traité, ce qui risquerait, bien entendu, d'entraîner l'immobilisation. Toutefois, ces moyens portent sur la procédure et sur les normes d'examen — autrement dit, ils sont le fruit de tout ce que nous avons appris pendant ces années de harcèlement américain dans le dossier du bois d'oeuvre, si je peux m'exprimer avec autant de franchise.

• (1640)

**Le président:** Passons maintenant au Bloc, et la parole est donnée à M. André, qui a cinq minutes.

[Français]

**M. Guy André (Berthier—Maskinongé, BQ):** Bonjour à tous. Merci d'être parmi nous.

C'est ma première intervention dans le cadre de ce comité. Je suis en effet un nouveau venu.

Vous dites qu'à l'heure actuelle, l'économie se porte relativement bien au Canada et, parallèlement, au Québec. Toutefois, certains secteurs industriels ont été durement touchés par la hausse du dollar canadien et la concurrence asiatique. Dans certaines villes, la concurrence asiatique a gravement nui aux entreprises du textile. Ces deux facteurs causeront d'après moi des pertes d'emploi dans l'industrie du meuble québécoise, surtout si la hausse du dollar canadien continue. Celle-ci nuit à la production et aux ventes de bien des industries qui exportent vers les États-Unis.

J'aimerais savoir si le gouvernement a prévu des mécanismes, des programmes ou des mesures pour éviter que les problèmes subis par l'industrie du textile, où la perte d'emplois a été importante, ne se reproduisent dans l'industrie du meuble ou dans d'autres secteurs, entre autres celui de la bicyclette. Ce dernier a lui aussi été grandement touché par la concurrence extérieure.

Ma deuxième question concerne la gestion de l'offre qui, dans le secteur de l'agriculture, est une préoccupation importante. Bon nombre d'agriculteurs trouvent que la gestion de l'offre est protégée. Par contre, on fait entrer au Québec et au Canada ce qu'on appelle des protéines de lait, et cela nuit gravement aux agriculteurs. Au Québec, par exemple, certaines statistiques montrent que les agriculteurs ont perdu environ 500 millions de dollars. Il s'agit de pertes importantes, et celles-ci touchent directement les fermes laitières. J'aimerais entendre vos commentaires à ce sujet.

**M. Randle Wilson:** Merci, monsieur le président.

Je vais d'abord répondre à votre question sur l'industrie. J'ai déjà indiqué notre volonté de répondre dans la mesure du possible, mais soyons clairs: il n'est pas du ressort de mon ministre de proposer des mesures de compensation ou d'ajustement structurel.

Évidemment, ceci constitue un contexte fort important pour le déroulement du programme du ministère. Cela dit, l'essentiel pour le ministre — sans lui mettre les mots dans la bouche — serait la création d'emplois et la rétention de possibilités d'activités productives.

Au cours des dernières décennies, on a subi des chocs plus ou moins semblables. Au cours des années 1980, on ne parlait pas de la Chine, mais du Japon et des États-Unis. Une des leçons les plus importantes qu'on a pu tirer de ces expériences est de savoir que le gouvernement n'est pas vraiment en mesure de prévoir où va l'économie, ni même un secteur industriel.

Par exemple, en ce qui a trait à l'industrie du meuble, on annonçait déjà dans les années 1980 sa disparition imminente à cause de la concurrence américaine.

Il est donc important de noter que les industries et les entreprises opérant dans une économie souple sont en mesure d'entreprendre beaucoup de démarches en vue d'assurer leur propre avenir. Nous avons vu, bien évidemment, une mutation considérable de la nature des emplois. Par exemple, le textile s'oriente vers le design, vers la vente au détail, mais il faut constater que la nature même du commerce commence à nous échapper. On ne peut plus se fier simplement aux données relatives aux échanges commerciaux à la frontière. Les flux commerciaux ne rendent plus compte de la complexité ou de la totalité du commerce. Cela veut dire que le rôle le plus important du gouvernement — et le ministre y tient — est d'assurer un contexte sain pour l'économie, tant au niveau national qu'au niveau régional. C'est pourquoi nous oeuvrons avec les collectivités pour attirer de nouveaux investissements, pour créer et générer d'autres possibilités. Ce n'est évidemment qu'un élément. C'est une échappatoire, si vous voulez, pour s'assurer que dès qu'il y a une perte d'emplois, ou risque de perte d'emplois, la création d'autres possibilités puisse compenser cette perte.

Je vois que le président regarde sa montre.

Je parlerai brièvement de la gestion de l'offre, si cela est possible. Il faut d'abord comprendre que la politique du gouvernement du Canada, au fur et à mesure de ces négociations, a été de faire en sorte que les agriculteurs canadiens conservent le pouvoir de choisir leurs propres moyens pour s'organiser. Il n'a donc jamais été question de prendre une décision figée à la place des agriculteurs, mais de leur laisser le choix. Le ministère s'est aussi opposé aux subventions à l'exportation, ou aux subventions internes, qui faussent les échanges. Il voulait leur fournir la possibilité d'être concurrentiels grâce à leurs propres efforts et non pas grâce à l'argent du gouvernement.

En ce qui a trait aux protéines de lait, on voit, d'une part, l'évolution de la technologie et, d'autre part, un système d'organisation du marché qui remonte, dans le cas de l'industrie laitière, aux années 1950 pour le fromage et aux années 1960 pour la Commission canadienne du lait. Le problème est que ni l'industrie ni le gouvernement n'ont pu vraiment prévoir où se dirigerait la technologie liée à la production de produits laitiers à partir de protéines ou d'autres composants.

Évidemment, vous êtes mieux branchés que moi sur les récentes décisions du Tribunal canadien du commerce extérieur là-dessus. Par conséquent, en ce qui a trait aux défis auxquels font face les membres de l'industrie laitière, j'en suis navré, mais cela relève plutôt de M. Strahl, le ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire. Il s'agit de la politique agricole et non pas de la politique commerciale en tant que telle.

• (1645)

[Traduction]

**Le président:** Je vous remercie, monsieur Wilson.

Il nous reste assez de temps pour entendre un autre intervenant. M. Julian nous a laissé savoir qu'il aimerait brièvement aborder quelque chose avant que la séance ne se termine, je vais donc accorder la parole à M. Menzies, qui aura cinq minutes, puis nous reviendrons à la question.

J'aurai aussi une question à poser. J'espère que tout se fera assez rapidement.

Allez-y, monsieur Menzies, la parole est à vous.

**M. Ted Menzies (Macleod, PCC):** Je vous remercie, monsieur le président, et je remercie aussi nos témoins experts. Le sujet est tout à fait opportun et intéressant. Il est malheureux que nous n'ayons pas plus de temps à y consacrer.

J'aimerais tirer au clair une remarque faite par M. Julian au sujet des agriculteurs qui ont manifesté rue Wellington il y a quelques semaines. Pour leur avoir parlé, la plupart d'entre eux se soucient moins que notre gouvernement défende la gestion de l'offre que de sensibiliser les gens à leur situation à deux égards, le prix de leurs produits de base et les maigres recettes de leurs exploitations agricoles. C'est surtout l'industrie des céréales et des oléagineux qui tenait à nous mettre au courant de la situation de crise.

Je tenais simplement à préciser cela. À moins d'avoir parlé aux mauvaises personnes, c'est bien de cela que je discutais avec les agriculteurs, et je crois qu'il faut le garder à l'esprit.

J'aimerais maintenant revenir au propos de M. Christie, selon qui 90 p. 100 de nos recettes de l'agroalimentaire proviennent des industries agricoles et agroalimentaires qui vivent de leurs exportations. Je sais que nous comptons d'excellents négociateurs, et j'espère qu'ils trouveront le moyen de réduire ces tarifs de 600 p. 100 qui empêchent nos produits d'entrer dans certains pays.

N'oublions pas non plus que nous sommes en pleine négociation dans le cadre du cycle de Doha sur le développement. À cet égard, on a entendu beaucoup de propos assez pessimistes ici, mais à Hong Kong, nous nous sommes entendus pour que 97 p. 100 des produits provenant des pays les moins développés puissent faire l'objet de commerce hors contingent et hors tarif. C'est certainement un avantage. Nous aurions dû essayer d'obtenir 100 p. 100, mais nous nous occupons de cela.

Ma question devrait maintenant peut-être s'adresser à M. McGovern. On entend beaucoup parler de l'élargissement du U.S. Farm Bill. Est-ce que j'ai raison d'être préoccupé? J'apprends que le membre du congrès Collin Peterson a signé son accord là-dessus aujourd'hui. Je m'inquiète non seulement du fait que cela pourrait faire l'objet d'une plainte à l'OMC, mais je me demande aussi quels avantages nous pouvons tirer d'un abaissement du soutien des États-Unis à leurs agriculteurs si ce pays se contente tout simplement d'élargir la portée du Farm Bill.

• (1650)

**M. Peter McGovern:** Monsieur Menzies, cette question ne relève pas de mes compétences. Il faudrait probablement la poser à nos spécialistes de la politique commerciale; mais nous pouvons certainement vous obtenir une interprétation de la question si cela vous convient.

**M. Ted Menzies:** Oui, ça m'intéresse beaucoup.

**M. Peter McGovern:** C'est un projet de loi très important, car il aura une vaste portée, et nous devrions nous...

Les économistes me demandent toujours d'être très précis. Toutefois, je suis Irlandais; j'ai tendance à exagérer. Quoi qu'il en soit, le projet de loi pourrait avoir de très vastes répercussions, et si vous voulez, nous pourrions vous obtenir un rapport sur l'état de la question sur le plan législatif.

**M. Ted Menzies:** Monsieur le président, je sais que les Américains n'ont pas terminé la rédaction du projet de loi de 2007, alors si cela signifie que nous revenons au projet de loi de 2002, alors ça me préoccupe.

Monsieur Christie, j'aimerais demander une précision. Vous avez parlé du nouveau G-12, comme on l'appelle. J'aimerais donc savoir qui sont nos partenaires, et aussi si le groupe de Cairns a disparu à l'horizon?

**M. Bruce Christie:** Non, le groupe de Cairns n'a pas disparu à l'horizon, et nos bons amis que sont les Australiens ne permettraient jamais que cela se produise. Pour ce qui est du G-12, nous ne l'appelons pas vraiment le G-12, peut-être parce qu'il ne s'agit pas d'un groupe ministériel, mais plutôt des hauts fonctionnaires.

À l'heure actuelle — et je dis bien à l'heure actuelle, car le groupe est en expansion continue — le groupe compte 12 membres après avoir commencé avec neuf. Le G-4 dont je parlais plus tôt, les États-Unis, l'Union européenne, le Brésil et l'Inde, en font partie, tout comme l'Australie et le Japon, et il s'est maintenant élargi davantage pour accueillir le Canada, la Malaisie, la Norvège et l'Égypte, et dernièrement, la Chine a décidé qu'elle aimerait en faire partie, ce qui donne donc un total de 12 membres.

Où suis-je rendu? Je suis rendu à 11. La Norvège, l'Égypte, la Malaisie... la Malaisie est le 12<sup>e</sup> membre. Quoi qu'il en soit, je peux vous envoyer les renseignements là-dessus. Voilà pour l'état actuel de ce groupe.

**M. Ted Menzies:** Ma question s'adresse à M. McGovern, à la suite de votre remarque au sujet de la stratégie américaine. J'ai eu l'impression que vous teniez à développer quelque peu la question. Bien entendu, les États-Unis sont notre plus important partenaire commercial. Qu'est-ce que cela représente comme possibilité, et comment allons-nous en tirer parti?

**Le président:** Monsieur McGovern, vous avez à peu près deux minutes. Je vous invite donc à envoyer toute remarque que vous aimeriez ajouter en même temps que votre réponse à M. Menzies. Si vous envoyez le tout au greffier, il le distribuera aux membres du comité.

Je vous remercie.

**M. Peter McGovern:** Nous devons effectivement être plus efficaces dans nos rapports avec les États-Unis, c'est-à-dire que nous devons fournir de meilleurs services à notre réseau de consulats, de bureaux et même aux services consulaires des ambassades. Nous proposons de concevoir les États-Unis comme un marché de marchés. Nous avons effectivement cerné 15 marchés, dont 14 sont régionaux et le 15<sup>e</sup> est le service de marchés publics du gouvernement américain, qui correspond en fait au secteur de la défense. Nous tenons à concentrer nos efforts sur sept secteurs prioritaires — et ici je devrai les compter, mais je peux tout de même vous les fournir — qui paraissent extrêmement prometteurs sur le plan de la rentabilité pour les exportateurs canadiens. Ces secteurs sont les suivants : l'aérospatial et la défense; l'agriculture, l'agroalimentaire et les aliments d'origine marine; l'automobile et les transports, la biologie, la santé, l'énergie, l'environnement, les produits du bâtiment, l'information, les communications et les télécommunications. Ce sont les secteurs sur lesquels nous allons concentrer nos efforts dans le cadre de notre stratégie. Ça ne signifie cependant pas que nous allons mettre fin à toute la gamme de nos activités, car elles se poursuivent que nous y soyons ou non, mais c'est là-dessus que nous estimons devoir insister à cause des énormes possibilités de croissance et de commerce qu'il recèle.

•(1655)

**M. Ted Menzies:** De combien de bureaux disposons-nous dans notre réseau étendu...?

**M. Peter McGovern:** Notre réseau élargi compte 22 bureaux, et je suis tout à fait disposé à vous dire où ils se trouvent si cela vous intéresse.

**Le président:** Monsieur McGovern, dans votre réponse à la première question de M. Menzies, qui sera distribuée aux membres du comité, nous vous saurions reconnaissants de nous fournir la liste de ces bureaux, car cela nous serait certainement utile. Ce marché est tellement important à nos yeux.

**M. Peter McGovern:** Tout à fait. Je vous fournirai aussi les noms des principales personnes-ressources, des consulats généraux et des consuls, car cela pourrait aussi vous être utile.

**Le président:** Je vous remercie, monsieur McGovern.

Merci, mesdames et messieurs, de votre présence parmi nous aujourd'hui. Je sais que vous êtes fort occupés. Nous sommes donc très reconnaissants de votre participation à nos travaux aujourd'hui.

Je demanderai aux membres du comité de bien vouloir s'abstenir d'aller serrer la main des témoins aujourd'hui afin que nous puissions passer directement au reste des travaux qui nous attendent.

Encore une fois, merci. Passons maintenant aux autres questions à l'ordre du jour.

**Une voix :** Quel autocrate!

**Le président :** M. Jullian, allez-y. Ne tenez pas compte de ce que les gens disent de ce côté-ci, ils contreviennent au Règlement.

**M. Peter Julian:** Je le fais toujours, monsieur le président.

**Le président:** C'est à vos risques et périls, monsieur Julian.

**M. Peter Julian:** Nous avons invité le ministre et je suis très heureux d'apprendre qu'il viendra nous voir lundi prochain pour nous parler de l'entente sur le bois d'oeuvre. Étant donné qu'il y avait de l'incertitude quant à savoir si ce serait une séance à huis clos ou une réunion ordinaire du comité permanent, je propose que ce soit une réunion ordinaire du comité permanent. C'est une importante question d'affaires publiques, alors la séance devrait être publique.

**Le président:** Monsieur Julian, je crois que nous avons bel et bien décidé à la dernière réunion du comité que ce serait à huis clos. Les réponses seraient certainement moins complètes si la séance était publique, car tout ce que nous avons pour l'instant, c'est une entente-cadre. Les négociations vont se poursuivre pendant au moins un an, du moins je crois que c'est ce que le premier ministre prévoit. Il est clair que nous ne pourrions pas entrer dans les détails de ces négociations si la séance est publique. Nous pouvons creuser bien davantage la question dans une réunion à huis clos. C'est le raisonnement que nous avons suivi. Je crois que le comité s'est mis d'accord là-dessus à la dernière réunion.

Est-ce bien cela, messieurs?

**Une voix :** Je crois que vous trouverez quelqu'un pour appuyer la motion.

**Le président:** Aurons-nous une motion là-dessus? Nous nous sommes mis d'accord pour siéger à huis clos.

**Mme Helena Guergis:** L'échéance pour la présentation des motions a-t-elle été respectée?

**M. Ted Menzies:** Je n'ai rien reçu.

**Mme Helena Guergis:** Je n'ai rien reçu.

**Le président:** Très franchement, le ministre a accepté de venir. Il a accepté de venir très rapidement; il est évident qu'il fait preuve de bonne volonté là-dessus.

**Mme Helena Guergis:** Il y a des échéances à respecter pour la présentation de motions.

**Le président:** Monsieur Julian, si vous voulez présenter une motion, je pense qu'il est nécessaire de donner un préavis de 48 heures. S'il s'agissait de discuter d'un point que nous pourrions régler sans aller directement à l'encontre d'une décision prise à la dernière réunion, je dirais allons-y et essayons de régler tout cela ensemble, mais je crois qu'il s'agit ici de toute autre chose. Je vous demanderais de donner l'avis de 48 heures.

**M. Peter Julian:** Monsieur le président, nous n'avons pas eu d'avis de 48 heures pour la discussion initiale. C'est un point de procédure mineure, bien qu'important, mais je pense que nous pouvons en discuter tout de suite. Nous sommes présents au comité. Il est parfaitement raisonnable que nous ayons une discussion là-dessus.

**Le président:** Y a-t-il d'autres interventions là-dessus?

Monsieur Paquette, je pense que vous avez exprimé l'intention d'intervenir, et nous entendrons ensuite M. Menzies.

[Français]

**M. Pierre Paquette:** Je veux mentionner que, depuis que nous en avons discuté, je suis allé sur le site du ministère et j'ai pu constater que le corps de l'entente-cadre y figure. J'ai également constaté qu'on discutait largement de cette entente au sein de l'industrie, en particulier en Colombie-Britannique. Les gens s'aperçoivent que tout n'est pas très clair. Je crois qu'il est dans l'intérêt du gouvernement de répondre aux questions posées.

En voici une. Nulle part il n'est mentionné que les intérêts seront payés sur les droits qui seront remboursés à l'industrie canadienne. À la lumière de ce qui précède, je me dis que nous devrions tenir une réunion publique normale. Je suis convaincu que le ministre trouvera les réponses pour rassurer les gens de l'industrie.

Je suis d'accord avec vous pour dire qu'en l'absence de consentement unanime, nous devons envoyer une motion. M. Julian ou moi vous la ferons parvenir. Je voulais mentionner que nous allions le faire.

• (1700)

[Traduction]

**Le président:** Vous pouvez demander le consentement unanime si vous le voulez, monsieur Paquette.

[Français]

**M. Pierre Paquette:** Y a-t-il consentement unanime sur le fait qu'il s'agira d'une réunion publique normale?

[Traduction]

**Le président:** Dans ce cas, je demande s'il y a consentement unanime pour laisser tomber l'avis de 48 heures normalement exigé pour les motions. Y a-t-il consentement unanime?

**Des voix:** Non.

**Le président:** Non, il n'y a pas consentement unanime, alors je vous invite à envoyer un avis, et nous traiterons l'affaire selon les règles.

Monsieur Julian.

**M. Peter Julian:** Monsieur le président, il nous faudrait donc pour lundi une salle de comité pouvant accueillir une séance publique. Je propose qu'on se réunisse plus tôt lundi pour résoudre cette affaire, de manière que le public puisse être avisé que la séance est publique.

**Le président:** Je vais consulter le comité. Est-on d'accord pour tenir une réunion spéciale avant la comparution du ministre lundi? Je pense qu'il faudrait le consentement unanime pour cela aussi.

Monsieur Menzies.

**M. Ted Menzies:** Pour revenir à ce que vous disiez, monsieur le président, nous n'avons pas exigé d'avis de 48 heures pour étudier la demande de faire comparaître le ministre. Nous tentions d'être conciliants et nous avons donné notre accord en l'absence d'un avis de 48 heures, mais pour ce qui est de changer le format de la réunion après qu'on se soit mis d'accord, je ne trouve pas cela acceptable.

**Le président:** Monsieur Julian, sur votre premier point, le greffier me signale que pour la réunion d'organisation, l'exigence ordinaire de l'avis de 48 heures pour discuter de diverses questions et proposer des motions est différente — c'est un cas spécial. C'est pourquoi nous avons pu prendre la décision de faire venir le ministre. Nous voulions le faire pour envoyer l'invitation au ministre dans les plus brefs délais.

Il est clair qu'il vous vaudrait donner avis de votre intention. À la prochaine réunion, à la réunion de lundi ou à celle de mercredi, nous pourrions étudier votre motion.

**M. Peter Julian:** Eh bien non, monsieur le président, cela revient à torpiller la volonté du comité. J'ai le sentiment que la majorité des membres du comité préféreraient, étant donné qu'il s'agit de politique publique, que cela se fasse à la séance ordinaire du comité.

Vous dites qu'on change les règles du jeu pendant la partie. Je ne pense pas que cela devrait s'appliquer à cette motion-ci. Nous avions comme pratique, à notre première réunion, de faire présenter une motion et de l'adopter. Nous sommes maintenant saisis d'une motion et vous dites qu'il faut en retarder l'examen. Si vous dites que vous voulez adopter une formule exigeant un avis de 48 heures, alors je crois que cela devrait s'appliquer aux motions ultérieures. Je ne crois pas que nous devrions changer les règles du jeu au milieu de la partie, et c'est ce qu'on se trouve à faire.

**Le président:** Encore une fois, monsieur Julian, je suivais l'avis du greffier. C'est lui qui a dit que la séance d'organisation est un cas différent et que l'avis de 48 heures est exigé. Le comité n'est saisi d'aucune motion parce que nous n'avons pas reçu l'avis de 48 heures, alors pourrions-nous passer à autre chose?

Si vous voulez faire revenir le ministre, vous êtes tout à fait libre de le proposer au comité...

**M. Peter Julian:** Dans ce cas, monsieur le président, je propose que ce soit la première motion sur laquelle nous voterons. Il faudrait prendre la décision avant que le ministre commence son exposé.

**Le président:** Vous dites qu'au début de la prochaine séance...

**M. Peter Julian:** Au début de la séance, on présenterait la motion; on passerait au vote, après quoi on aurait l'exposé du ministre.

**Le président:** Oui, monsieur Menzies.

**M. Ted Menzies:** Nous avons voté là-dessus à la dernière réunion du comité et la proposition a été rejetée. Je ne vois aucune raison de revenir là-dessus. Je ne vois pas pourquoi le résultat du vote serait différent.

**Le président:** Je suppose que tout ce qu'on peut faire maintenant, c'est d'exiger l'avis de motion de 48 heures. Si nous le recevons et qu'il s'écoule effectivement 48 heures avant la réunion, nous déciderons le moment venu de ce qu'il convient de faire.

• (1705)

**M. Peter Julian:** Au début de la réunion.

**Une voix:** Non.

**M. Peter Julian:** Oui. Si vous voulez jouer à de petits jeux de procédures, le comité...

**Le président:** Nous allons...

**M. Peter Julian:** Excusez-moi, monsieur le président. Je vais finir mes observations.

Voici la situation. Vous dites qu'il faut un préavis de 48 heures. Dans ce cas, étant donné l'importance de la réunion de lundi, nous voterions là-dessus au début. Je suis tout à fait disposé à me plier à la volonté du comité, mais il faut que cela se fasse avant. Autrement, cela revient à opposer un veto à la volonté du comité d'établir les paramètres de la comparution.

**Le président:** Eh bien, ce que nous ferions, c'est de changer la décision du comité.

Madame Guergis.

**Mme Helena Guergis:** Je voudrais dire que je trouve cette conversation vraiment regrettable. Je pense que le ministre est tout à fait prêt et disposé à venir devant le comité et à travailler avec nous en répondant à nos questions, en nous donnant l'information voulue, en étant le plus ouvert et transparent possible, et pourtant, on constate que des députés d'en face lui manquent de respect en n'acceptant pas cela.

À mon avis, si vous voulez perdre la plus grande partie du temps que le ministre peut nous consacrer en discutant d'une autre motion ou même perdre 10, 15 ou 20 minutes du temps précieux du ministre en discutant d'une autre motion, je ne suis absolument pas d'accord avec cela. Il me semble que l'on en a déjà décidé.

Peut-être qu'à la réunion, vous pourrez demander au ministre s'il aimerait revenir dans le cadre d'une séance publique. Je suis certaine qu'il répondra probablement oui. Mais pour l'instant, je pense que nous devons nous en tenir à la décision originale.

**Le président:** Merci.

Nous devons régler cette question à la prochaine réunion.

J'avais quelqu'un d'autre... Oui, monsieur Julian.

**M. Peter Julian:** Mais au début de la réunion, monsieur le président. Le vote prendra deux minutes. Nous avons déjà eu la discussion aujourd'hui. Nous mettrions simplement la motion aux voix. Nous allons présenter la motion et elle sera mise aux voix en premier lieu, avant...

**Le président:** C'est ce qu'il faudra décider...

**M. Peter Julian:** Non, monsieur le président. Je pense...

**Le président:** Je vais en discuter avec le greffier et nous verrons quelle est la procédure appropriée. Nous allons certainement procéder dans les règles, monsieur Julian. Je vous en donne l'assurance. Je vais donc avoir une discussion et nous allons en décider.

Ce serait très malheureux... J'ai déjà vu cela — je dis ceci amicalement et pour être utile — et il est arrivé que nous prenions tout le temps du ministre pour discuter d'une motion visant à changer les paramètres de la comparution du ministre. Il a accepté...

**M. Peter Julian:** C'est parce que vous n'autorisez pas le vote aujourd'hui, monsieur le président.

**Le président:** Eh bien, nous nous sommes mis d'accord à la réunion d'organisation pour avoir un avis de motion de 48 heures. Cet avis n'a pas été donné. Il s'est bien écoulé une semaine depuis cette réunion d'organisation et je ne fais que suivre les règles. Il n'est pas question que je fasse quoi que ce soit pour empêcher les députés de l'opposition ou n'importe quel député de faire son travail. Je n'essaie pas de m'opposer à la volonté du comité. Je dis simplement que nous devons suivre les règles.

Si nous pouvions rapidement... Chacun a sous les yeux, dans les deux langues officielles, le document sur le sous-comité. Nous en avons discuté la dernière fois. Nous avons dit à ce moment là qu'il faudrait un représentant de chaque parti. Le sous-comité va fonctionner par consensus. J'estime qu'il y aurait conflit si le président — et je vais également présider le sous-comité du programme — énonce également la position du gouvernement. Je préférerais donc que le président se contente de présider et qu'il n'essaie pas d'établir le programme ou de faire valoir la position du gouvernement. Cela veut dire que nous aurions le président, les deux vice-présidents et un représentant du gouvernement et un représentant du Nouveau Parti démocratique au comité de direction. Est-on d'accord là-dessus?

Monsieur Julian.

**M. Peter Julian:** Proposez-vous la motion, monsieur le président?

**Le président:** Non, nous pouvons trancher cette...

**M. Peter Julian:** J'ai cru avoir entendu: Est-on d'accord? À mon avis, vous êtes en train de mettre la question aux voix.

**Le président:** Je n'ai pas donné un avis de 48 heures. Je ne sais pas si je dois en donner pour une telle motion. Je demanderai au greffier.

Bien sûr, monsieur Julian, si vous voulez le faire... Si on veut trancher cette question à la prochaine réunion, il faudrait écarter le temps de parole du ministre. Ou bien on peut reporter la décision à plus tard, ce qui signifierait que le comité n'aurait pas de programme pendant un certain temps.

J'accepterais si on respecte la règle de donner un avis de 48 heures — pas de problème.

D'accord?

• (1710)

[Français]

**M. Pierre Paquette:** Ou bien on suit les règles, ou bien on ne les suit pas. Comme vous nous invitez à suivre les règles, on en disposera lundi. De toute façon, il n'y aura pas un long débat sur cette question.

[Traduction]

**Le président:** Pas de problème. Nous attendrons la semaine prochaine pour mettre sur pied le sous-comité du programme. Nous avons hâte de rencontrer le ministre lundi prochain. Si nous recevons l'avis de motion, nous pourrions trancher cette question lors de la réunion de lundi aussi.

Merci beaucoup.

La séance est levée.









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

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

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

---

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

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