



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 008 • 1^{re} SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mercredi 7 juin 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 7 juin 2006

• (1530)

[Traduction]

Le président (M. Leon Benoit (Vegreville—Wainwright, PCC)): Bonjour à tous. Nous amorçons maintenant la huitième séance du comité.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, nous faisons une étude de l'Organisation mondiale de commerce (Services, agriculture et accès aux marchés non agricoles).

Nous avons aujourd'hui des témoins du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Terry Collins-Williams, directeur général du Bureau de la politique, Robert Ready, directeur de la politique commerciale sur les services, et Graham Barr, directeur de la Division des politiques de commerce multilatéral.

Messieurs, j'imagine que vous aimeriez faire des déclarations préliminaires. Nous allouons normalement dix minutes pour les déclarations préliminaires, mais vous pourrez prendre plus de temps, si nécessaire, et nous passerons ensuite à la période de questions.

Je vous remercie de votre présence en cette enceinte cet après-midi.

M. Terry Collins-Williams (directeur général, Bureau de la politique, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Commerce international)): Merci, monsieur le Président.

Afin de gagner du temps, nous avons pensé nous présenter tout simplement et vous informer de nos rôles respectifs dans les négociations de l'OMC, et vous épargner les remarques liminaires, afin de passer directement aux questions qui vous intéressent et qui vous concernent le plus. Toutefois, si vous voulez que nous vous donnions un aperçu des trois thèmes qui sont au cœur de cette séance, nous pouvons le faire. Nous laissons cela à votre discrétion.

Le président: Nous pouvons passer directement aux questions, mais si chacun de vous pouvait brièvement nous situer en contexte, ce serait parfait.

M. Terry Collins-Williams: Très bien.

Je me présente, Terry Collins-Williams, directeur général du Bureau de la politique du MAECI. Dans le cadre des négociations de l'OMC, je suis négociateur en chef adjoint et négociateur en chef du Groupe de négociation sur l'accès aux marchés des produits non agricoles de l'OMC.

M. Robert Ready (directeur, Direction de la politique commerciale sur les services, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Commerce international)): Mon nom est Rob Ready. Je suis directeur de la politique commerciale sur les services et négociateur pour le secteur des services dans le cadre du Cycle de Doha.

M. Graham Barr (directeur, Division des politiques de commerce multilatéral, ministère de l'Agriculture et de l'Agroa-

limentaire): Je m'appelle Graham Barr. Je suis le directeur de la Division des politiques de commerce multilatéral, au ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire Canada, et je suis responsable de la division qui fournit un soutien analytique et opérationnel au négociateur principal en agriculture pour le Canada.

Le président: J'aimerais souligner qu'en tant que conseillers ou négociateurs, vous portez une lourde responsabilité. De toute évidence, ce qui se passe à l'OMC est d'une extrême importance pour les secteurs que vous représentez. C'est pourquoi j'aimerais vous remercier pour le travail que vous y effectuez et les efforts constants que vous y déployez. Nous sommes certainement conscients de l'importance de tout cela.

Nous allons maintenant passer aux questions de sept minutes, en commençant avec l'opposition officielle, le Parti libéral, l'honorable Mark Eyking.

• (1535)

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

J'aimerais remercier les témoins de leur présence ici aujourd'hui.

Tout ce qui se passe à Genève a été soulevé à plusieurs reprises en Chambre aujourd'hui et nous sommes parfois confrontés à la difficulté de nous assurer la protection des deux secteurs de notre agriculture, les produits assujettis à la gestion de l'offre et ceux qui ne le sont pas. Nous sommes retrouvés souvent sur la corde raide à cet égard.

Pour le moment, notre plus grand défi est de nous assurer que nos produits soumis à la gestion de l'offre se retrouvent dans la catégorie des produits sensibles avec les produits des autres pays membres de l'OMC. Comment entrevoyez-vous cela? C'est ma première question. Pensez-vous que nos produits pourront se retrouver dans cette catégorie de produits? Je pense que c'est l'un des meilleurs moyens de protéger la gestion de l'offre contre la libéralisation des marchés.

M. Graham Barr: Merci.

Le problème que vous soulevez a trait à la sélection des produits sensibles. Combien de lignes tarifaires un pays peut-il désigner comme appartenant aux produits sensibles? C'est effectivement l'un des enjeux clés soulevés dans le cadre des négociations qui se déroulent à Genève.

La position du Canada à cet égard est claire : nos produits sensibles sont les produits sous gestion de l'offre, et nous exerçons beaucoup de pression pour les inclure dans la catégorie des produits sensibles. Bien sûr, la position des autres pays comme les États-Unis, et même celle de l'Union européenne, est différente. Ils souhaitent en quelque sorte réduire le nombre de produits appartenant à la catégorie des produits sensibles. Cette question fait l'objet de négociations actives actuellement.

Nous exerçons des pressions pour que tous les produits sous gestion de l'offre soient inclus dans la catégorie des produits sensibles. Mais comme je l'ai dit, d'autres pays ont différents points de vue et nous continuons à négocier.

L'hon. Mark Eyking: Alors, on est en pleine négociation là-bas, au niveau bureaucratique, si je ne m'abuse, et les ministres finiront par donner leur accord, du moins c'est ce que je pense.

Que pensent les Américains et les Européens des subventions? Y a-t-il moyen de faire valoir notre position dans le cadre ces négociations?

M. Graham Barr: Vous soulevez l'autre question clé des négociations sur l'agriculture, celle qui a trait à la réduction des subventions, plus particulièrement celles qui ont le plus d'effet de distorsion sur les marchés. C'est là un enjeu et un objectif clé pour le Canada de réduire ces effets de distorsion sur le commerce, plus particulièrement en ce qui concerne les États-Unis, parce que ce sont nos voisins et que nous dépendons largement d'eux sur le plan commercial.

Nous sommes ravis de voir que ces négociations s'articulent autour d'actions concertées pour que les pays offrant les plus fortes subventions, en l'occurrence l'Union européenne et les États-Unis, soient ceux qui devront les réduire le plus. Nous sommes très contents de cela parce que les niveaux de subventions seront ainsi plus en harmonie avec ce que les pays sont en mesure d'offrir et que les règles seront plus équitables. C'est une position que nous défendons avec fermeté depuis plusieurs années.

Les pays en développement souhaitent vivement que l'Union européenne et les États-Unis réduisent leurs niveaux de subventions. Nous ne sommes pas les seuls à exercer des pressions en ce sens. Ces pays ont mis des propositions sur la table visant des réductions de l'ordre de 60 p. 100, 70 p. 100 ou 75 p. 100. Nous pensons — en fait, nous savons — qu'ils peuvent aller un peu plus loin, et encore là, c'est un point qui est activement négocié. Nous allons exercer des pressions avec d'autres pays pour qu'ils aillent plus loin. Nous verrons. Evidemment, les États-Unis ont une dynamique politique qui leur est propre. Ils ont leur propre réalité nationale avec laquelle ils doivent composer, mais le Canada et d'autres pays continuent de travailler très fort pour faire baisser ces subventions.

L'hon. Mark Eyking: Est-ce qu'il me reste du temps?

Le président: Vous avez trois minutes.

L'hon. Mark Eyking: Croyez-vous que notre position a changé depuis l'an passé, du fait que nous avons changé de gouvernement?

• (1540)

M. Graham Barr: Depuis le début des négociations amorcées en 2000, le Canada n'a cessé de faire des efforts pour mettre en place des règles plus équitables. Nous n'avons cessé d'exercer des pressions pour éliminer les subventions à l'exportation, réduire le soutien à l'interne qui est à l'origine des distorsions commerciales et améliorer l'accès au marché de manière significative. Avec les années, toutefois, les enjeux deviennent plus complexes et les discussions qui étaient centrées sur de grands objectifs sont passées à des discussions sur des idées plus précises qu'il nous faut mettre sur la table.

L'hon. Mark Eyking: Ma question était de savoir si le mandat que le gouvernement vous a donné a été modifié au cours des quatre derniers mois. Votre mandat n'a absolument pas été modifié?

M. Graham Barr: Le gouvernement a réexaminé la position du Canada afin de s'assurer qu'elle est toujours appropriée au contexte actuel des négociations. Comme je l'ai dit, à mesure qu'elles se

précisent, nous devons ajuster l'orientation, mais le principe directeur, soit celui d'atteindre un meilleur équilibre des règles du jeu, demeure le même.

L'hon. Mark Eyking: Et bien sûr, nous défendons toujours aussi fermement notre position quant au maintien de la gestion de l'offre.

M. Graham Barr: C'est vrai : l'adoption d'une ligne dure quant au maintien de la gestion de l'offre n'a pas changée.

Le président: Merci, M. Eyking.

Monsieur Paquette, vous avez sept minutes.

[Français]

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

Merci d'être ici. Si ma mémoire est bonne, le Cycle de Doha porte essentiellement sur quatre sujets : l'agriculture, les services, l'accès au marché et les marchandises non agricoles.

Comment les mandats sont-ils élaborés? Est-ce le gouvernement qui donne des mandats dans ces domaines à nos négociateurs à l'OMC? Ces mandats sont-ils publics? Le comité pourrait-il y avoir accès?

Les intervenants du monde agricole nous disent souvent que le mandat du négociateur sera renouvelé à une date donnée. On n'en entend pas parler. Il s'agit peut-être d'une légende urbaine ou rurale.

J'aimerais que vous nous expliquiez la façon dont on élabore les mandats de nos négociateurs à l'OMC et les relations avec les ministres et le Cabinet du premier ministre.

M. Terry Collins-Williams: Merci. Permettez-moi de répondre en anglais, car je suis plus à l'aise avec les mots clés et les termes techniques en anglais.

[Traduction]

La formulation de la position du gouvernement et de ses objectifs dans le cadre de ces négociations sont du domaine public. Ils ont été définis dans des documents qui ont été diffusés sur la page Web de l'OMC du MAECI, et le Conseil fédéral de l'Alberta (CFA) a également un site Web directement lié à l'OMC. Ils ont été publiés à des moments cruciaux des négociations, notamment lorsque les ministres se sont réunis à Hong Kong et qu'une trousse avait été préparée à leur intention, faisant état des objectifs du gouvernement et de l'évolution des négociations.

Nous avons établi notre position à l'issue de consultations approfondies avec les gouvernements provinciaux et d'autres paliers de gouvernement, y compris les gouvernements municipaux, parce que certains aspects des négociations les concernent, ainsi qu'avec le secteur privé et les organisations non gouvernementales.

Les hauts fonctionnaires ont fait des recommandations à cet égard et celles-ci ont été soumises aux ministres et au Cabinet.

Je ne suis pas en position de décrire en détail le mandat en tant que tel. Je crois que c'est une question politique qu'il faudrait soumettre aux ministres. Mais je pense que les objectifs que nous poursuivons dans les négociations sont clairs.

M. Barr a parlé de nos objectifs en agriculture; je suis convaincu que M. Ready peut faire de même dans les services. Pour ce qui est du marché non agricole, nos objectifs sont d'obtenir les meilleures réductions possibles, voire l'élimination des droits tarifaires dans les marchés qui touchent le plus les exportateurs canadiens, et l'atténuation des barrières non tarifaires.

L'autre volet important de ces négociations a trait aux règles du marché. Nous cherchons à améliorer le système multilatéral des règles régissant les subventions antidumping — la perception de droits compensateurs, et cela couvre également les ententes commerciales régionales — tout en assurant que ces instruments sont disponibles lorsque le Canada en a un besoin légitime.

• (1545)

[Français]

M. Pierre Paquette: On a appris récemment que les négociations pour les services étaient amorcées. C'est un peu surprenant, parce qu'on croyait que tant que la question de l'agriculture n'aurait pas progressé davantage, il n'y aurait pas beaucoup de négociations au sujet des services. Quand je suis allé à Hong Kong, personne ne parlait des services. D'après ce qu'on nous a dit, des groupes d'intervenants ont été créés et ils travaillent à la création de textes en ce sens.

Le Canada fait partie de 11 des 15 à 20 groupes qui existent. Il a déposé des demandes portant sur les secteurs financier, des télécommunications et de l'environnement, ainsi que sur le mode 4. Les offres qui seront déposées en juillet par le Canada porteront sur quoi? Qu'est ce que le Canada va offrir pour susciter des ouvertures, une forme de libéralisation, ou autre, dans les secteurs susmentionnés?

M. Robert Ready: Merci, monsieur le président.

Encore une fois, j'aimerais répondre en anglais parce que les explications sont un peu complexes.

[Traduction]

Les négociations sur les services sont franchement bien amorcées depuis leur lancement en 2000, dans le cadre du Cycle de Doha. L'un des problèmes, toutefois, est que nous travaillons sans cesse dans l'ombre des négociations sur l'accès au marché agricole et non agricole. Nous espérons malgré tout mettre en place un programme d'accès au marché des services et une liste de règles qui garantirait aux pays en développement des moyens de négociation appropriés.

Si je ne m'abuse, vous faites allusion aux demandes pluri-latérales dans les secteurs de services, un élément nouveau du processus de négociations adopté par les ministres à l'issue de leur rencontre à Hong Kong. Les demandes pluri-latérales sont une extension, si vous voulez, des négociations et des demandes bilatérales d'accès au marché qui ont cours depuis trois ou quatre ans dans le cadre des négociations dans les secteurs de services. Le processus a été conçu pour améliorer l'efficacité des négociations et mieux les cibler. La grille des secteurs de services touchés est complexe, et les services sont nombreux. C'est pourquoi nous avons tenté par cette approche pluri-latérale de donner aux négociations une orientation un peu plus ciblée.

Le Canada est demandeur dans neuf secteurs du processus d'accès au marché pluri-latéral subdiviés, il est récepteur dans dix et il n'est ni demandeur ni récepteur dans l'un des secteurs.

Nous sommes engagés depuis pas mal de temps dans un processus d'offre et de demande pour obtenir le meilleur accès possible au marché. La conférence ministérielle de Hong Kong visait à revoir l'offre de services qui sera déposée à Genève à la fin de juillet. Nous

travaillons à l'atteinte de cet objectif en consultation avec les provinces, les territoires, les groupes non gouvernementaux et d'autres intervenants.

[Français]

M. Pierre Paquette: Serez-vous prêts à les déposer en juillet, tel que prévu dans le processus?

[Traduction]

M. Robert Ready: Nous sommes vraiment déterminés à atteindre cet objectif.

[Français]

M. Pierre Paquette: Me reste-t-il du temps?

[Traduction]

Le président: Votre temps est écoulé, monsieur Paquette.

Nous allons maintenant passer du côté du gouvernement. Monsieur Guergis.

Mme Helena Guergis (Simcoe—Grey, PCC): Merci, monsieur le Président.

J'aimerais remercier les témoins qui ont pris la peine de venir témoigner en cette enceinte aujourd'hui.

Les propos que nous entendons et que nous lisons dans les journaux sur les négociations du Cycle de Doha sont souvent alarmistes. La situation est-elle vraiment aussi terrible qu'on le dit dans les journaux. A-t-on fixé une date-butoir pour ces négociations ou si on en a encore pour longtemps?

• (1550)

M. Terry Collins-Williams: Nous sommes à un stade très difficile des négociations et il ne nous reste que très peu de temps pour arriver à une entente sur certains aspects majeurs, en commençant par l'agriculture et l'accès aux marchés non agricoles, parce que nous n'avons pas respecté les échéanciers de Hong Kong sur les modalités qui devaient constituer le fondement sur lequel les négociations devaient être conclues — la formule autorisant des réductions et les conditions d'élimination des subventions à l'exportation, dans le cas de l'agriculture.

Donc nous sommes encore en période de négociation intensive pour ces deux secteurs, et celles-ci se poursuivront au cours de la semaine prochaine, tandis que les présidents de ces deux groupes de négociation soumettront leurs textes et prendront éventuellement des décisions sur les modalités. Le directeur général de l'OMC a suggéré qu'un groupe de ministres se réunisse officiellement à Genève à la fin de juin pour apporter une touche finale aux décisions sur les modalités en matière d'agriculture et d'accès aux marchés non agricoles.

Il ne nous restera plus qu'un mois par la suite pour présenter une série de mesures fondées sur les modalités énoncées dans ces deux secteurs et sur les progrès réalisés dans tous les autres secteurs — les règles relatives aux services, la facilitation des échanges et les intérêts des pays en développement aux termes d'arrangements spéciaux et différenciés. Le tout devra être déposé d'ici la fin de juillet, à défaut de quoi il nous sera impossible de respecter l'échéancier de Hong Kong concernant la conclusion des négociations qui a été fixé à la fin de 2006.

Les 149 membres de l'organisation devront effectuer un travail colossal à l'automne pour présenter leurs engagements dans le cadre de ces négociations et vérifier les engagements de leurs pairs. L'une des leçons tirées des résultats du Cycle d'Uruguay est que nous n'avons pas eu suffisamment de temps pour vérifier les engagements pris à l'égard des obligations énoncées dans le cadre des négociations, une multitude de questions sont restées sans réponses et les nombreux différends qui sont survenus par la suite ont dû être réglés par voie de règlement ou par la négociation. Nous voulons éviter cela.

Alors nous sommes confrontés à des échéanciers vraiment serrés.

Mme Helena Guergis: Quels secteurs de l'accès au marché agricole canadien bénéficieraient le plus de négociations fructueuses à l'OMC?

M. Terry Collins-Williams: Les produits industriels sont touchés par les mesures visant l'accès aux produits non agricoles, de même que les pêches et les forêts. Nous croyons que tous les exportateurs canadiens oeuvrant dans le secteur des produits non agricoles en bénéficieraient et que notre économie, de même que les exportateurs individuels auraient avantage à diversifier leurs exportations vers des marchés autres que celui des États-Unis où nous ne bénéficions pas de tarifs préférentiels et où les droits sont toujours très élevés.

Mme Helena Guergis: Pouvez-vous nous donner des exemples de ces produits?

M. Terry Collins-Williams: Sur les marchés européens et japonais, je citerai en exemple les produits forestiers, de la pêche et les métaux non ferreux. Dans la majorité des pays en développement, les produits manufacturiers comme les pièces d'avion et d'automobile et les produits pharmaceutiques en sont des exemples. Les possibilités pour les exportateurs canadiens d'améliorer l'accès à toute une panoplie de marchés sont nombreuses.

Mme Helena Guergis: Il semble parfois que les intérêts des exportateurs vont à l'encontre des intérêts des exploitants assujettis à la gestion de l'offre, dans le cadre de ces négociations. Est-ce vraiment le cas? Sont-ils en situation de concurrence...?

• (1555)

M. Graham Barr: Au Canada, comme dans la plupart des autres pays, plus particulièrement ceux qui ont un important secteur agricole, il est naturel que les intérêts des différents sous-secteurs divergent. Je crois que c'est ce qui se produit.

Mme Helena Guergis: Croyez-vous qu'il faille nécessairement un perdant ou si nous pouvons doter le Canada d'un solide système de gestion de l'offre pour ceux qui espèrent poursuivre leurs activités sous ce régime, tout en exportant davantage de produits non assujettis à ce régime? Croyez-vous vraiment que nous puissions y arriver?

M. Graham Barr: L'objectif est bien sûr de donner aux secteurs de l'exportation l'accès aux marchés qui les intéressent et de réduire les subventions à l'origine des effets de distorsion sur le commerce aux États-Unis et dans l'Union européenne. Cela aidera non seulement nos exportateurs mais nos industries axées sur le marché intérieur également, en raison des répercussions de cet accès aux marchés sur les prix mondiaux. L'élimination des subventions à l'exportation aiderait considérablement nos secteurs axés sur les exportations, parce qu'ils pourraient poursuivre leurs activités dans un contexte commercial plus équitable.

Les avantages qui découleraient de négociations fructueuses sur l'agriculture sont donc multiples pour les secteurs axés sur les exportations. C'est ce vers quoi tendent les négociations, et le

Canada et d'autres pays continuent d'exercer des pressions dans ce sens.

Le président: Il vous reste trente secondes.

M. Ted Menzies (MacLeod, PCC): Trente secondes? Je ne peux vous dire grand-chose en trente secondes, mais je vais essayer.

J'ai déjà dit en maintes occasions que nous avons tendance à oublier que ce cycle porte sur le développement. Le seul gain que nous avons remporté à Hong Kong est que nous avons réussi à obtenir un accès sans tarif douanier à 97 p. 100 pour les pays en voie de développement. Est-ce une amélioration? N'aurions-nous pas dû obtenir 100 p. 100? Peut-on espérer obtenir ce 100 p. 100 pour les pays en développement?

M. Terry Collins-Williams: Ce sont nos partenaires commerciaux américains et japonais qui ont insisté sur ce pourcentage visant l'accès aux marchés des pays moins développés établi à Hong Kong. C'est ce jusqu'où ces pays ont bien voulu aller en matière de réduction des tarifs douaniers et des contingents pour les pays moins développés.

Nous croyons que les gains les plus importants pour les pays en développement, n'en déplaise aux pays moins développés, viendront des enjeux qui sont au coeur des négociations, soit l'accès aux marchés agricoles et non agricoles, les services et l'assouplissement des règles commerciales. Et nous croyons qu'ils tireront profit d'un accès élargi aux marchés des pays développés et en développement, parce que 70 p. 100 des échanges commerciaux des pays en développement se font avec d'autres pays en développement et qu'ils sont confrontés à d'importantes barrières aux chapitres des échanges et des mesures visant à faciliter ces échanges.

La réduction de ces barrières sera significative, mais leur accès aux marchés des pays développés le sera encore plus, si nous parvenons à concrétiser cette ambitieuse réforme aux termes de cette ronde de négociations.

Le président: Merci beaucoup.

La dernière intervention sera de M. Julian.

Avant de lui donner la parole, j'aimerais mentionner que nous avons deux séances aujourd'hui. Cette séance prendra fin à 16 h 30. Nous prendrons une pause de deux minutes et nous reprendrons les discussions par la suite. Nous avons également quelques motions à régler, mais nous le ferons à la fin de la séance, alors, veuillez s'il vous plaît ne pas vous absenter.

Monsieur Julian, vous avez sept minutes.

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

J'aimerais revenir sur la question de la gestion de l'offre et de la Commission canadienne du blé. Je ne vois pas exactement où nous nous dirigeons, plus particulièrement en ce qui concerne la gestion de l'offre. Comme vous le savez, c'est une question cruciale pour le maintien des familles d'agriculteurs du pays.

L'an dernier, nous avons rencontré le négociateur en chef qui a dit en substance que le Canada misait sur environ 12 p. 100 des recettes agricoles en provenance du secteur en régime de gestion de l'offre, que les États-Unis exerçaient des pressions pour réduire ce pourcentage à 1 p. 100, et que l'entente devrait nous situer quelque part entre les deux. Or, si nous extrapolons, cela se traduit par la moitié du secteur agricole qui se retrouve sur le carreau.

Aujourd'hui, durant la période de questions à la Chambre des communes, M. Bellavance a demandé au ministre de l'Agriculture s'il pouvait confirmer que le Canada ne cédera pas d'un centimètre, et ce dernier a répondu qu'il avait effectivement dit cela.

Ces propos du négociateur en chef sont en contradiction avec ceux du ministre de l'Agriculture. J'aimerais savoir exactement ce qu'il en est.

Vous a-t-on donné l'instruction de ne signer aucune entente qui aurait des répercussions sur le secteur assujéti à la gestion de l'offre?

• (1600)

M. Graham Barr: Votre question est similaire à la question posée antérieurement au sujet de la sélection des produits sensibles et les pourcentage de 12 et de 1 p. 100. Il ne s'agit pas d'un pourcentage de recettes monétaires ou de revenus agricoles, mais un pourcentage de lignes tarifaires.

Alors, quelle serait selon vous l'importance de la boîte des produits sensibles? Comme je l'ai dit plus tôt, les pays ne considèrent pas tous la boîte de la même manière, et effectivement, les États-Unis ont proposé que seulement 1 p. 100 des lignes tarifaires d'un pays soient considérées comme appartenant à la catégorie des produits sensibles. Comme je l'ai dit plus tôt, nous faisons beaucoup de pressions pour assurer que cette boîte soit suffisamment large pour contenir toutes nos lignes tarifaires pour les produits sensibles. Certains pays veulent une grande boîte de produits sensibles et d'autres souhaitent qu'elle soit de plus petite taille. Or, aucune décision finale n'a encore été prise à ce sujet. La taille de cette boîte fait encore l'objet de négociations.

M. Peter Julian: Oui, mais je pose à nouveau ma question : avez-vous reçu l'instruction de ne pas signer un traité qui mettrait en danger une partie du secteur sous le régime de la gestion de l'offre?

M. Graham Barr: Le gouvernement a adopté une ligne très dure pour défendre notre position en matière de gestion de l'offre. Et nous n'avons pas l'intention de modifier de position.

M. Peter Julian: Oui, mais je vous pose encore une fois ma question : avez-vous reçu des instructions explicites à l'effet de ne pas signer un traité qui mettrait en péril notre secteur sous gestion de l'offre? Voyez-vous, il y a une différence entre négocier avec l'idée de laisser tomber une partie d'un secteur et négocier en adoptant une ligne dure selon laquelle aucun traité ne saurait être signé s'il a des conséquences négatives sur la gestion de l'offre.

M. Graham Barr: Le gouvernement et les ministres ont déclaré explicitement que nous allions demeurer à la table des négociations et que nous ne nous retirerions pas de l'OMC. Je pense que vous avez entendu ces propos des ministres, et notre ministre l'a d'ailleurs certainement dit également.

M. Peter Julian: D'accord. Alors la réponse est non. Vous n'avez pas eu de directives explicites — pas de chahut s'il vous plaît — à l'effet de ne pas signer un traité qui pourrait laisser tomber une partie de ce secteur.

Mme Helena Guergis: Est-ce que le témoin serait lui-même disposé à signer ce traité?

Un témoin : Non

Mme Helena Guergis : Merci.

Le président: Est-ce un rappel au Règlement?

Mme Helena Guergis: Oui, effectivement.

En ce qui a trait à M. Barr, j'aimerais préciser qu'en réalité ce n'est pas lui qui signerait ce traité.

Le président: Ce n'est pas un appel au Règlement, c'est plutôt une question de débat. M. Barr est certainement en mesure de répondre aux questions qui lui sont posées.

Monsieur Julian.

M. Peter Julian: Je pense que nous avons obtenu notre réponse, à savoir qu'il n'y a pas eu de directives explicites, et j'en suis très content. C'est important et je comprends...

Le président: Monsieur Williams, voudriez-vous ajouter quelque chose à cela?

M. Terry Collins-Williams: Oui.

Je ne pense pas qu'il soit approprié de répondre à des questions sur les directives de base de ces négociations, alors que nous sommes en pleine négociation. Je ne pense pas qu'un haut fonctionnaire puisse parler dans un forum public des positions que nous prendrons. Les négociations ont cours et les ministres seront consultés en permanence et les ministres prendront une décision en bout de ligne — ce ne sont pas les hauts fonctionnaires qui la prendront — sur les aspects que nous accepterons et ce que nous mettrons sur la table à la fin de la journée. Je pense que c'est la meilleure réponse que je puisse vous donner.

Le président: Monsieur Collins-Williams, merci de cette réponse. J'apprécie. C'est un point qu'il importe de mettre au clair.

Monsieur Julian, vous avez encore quelques minutes.

M. Peter Julian: J'aimerais passer aux mesures sanitaires et phytosanitaires, parce qu'elles ont bien sûr un impact sur les règles et règlements en matière de santé et de sécurité.

J'aimerais savoir quelle méthode le Canada entend utiliser pour le Groupe de négociation sur l'accès des marchés aux produits non agricoles. Qu'y a-t-il sur la table à votre avis à cet égard? Quelles barrières non tarifaires seront mises en place et quel type de consultations le ministre entend-il organiser au fil du processus?

M. Terry Collins-Williams: Pour ce qui est des questions sanitaires et phytosanitaires, le mandat du Cycle de Doha n'inclut pas l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) ou les barrières techniques aux ententes commerciales de l'OMC. Tous les sujets qui relèvent de l'OMC ou toutes les ententes conclues dans le cadre des négociations du Cycle d'Uruguay ne font pas partie des négociations du Cycle de Doha. Les accords sur les mesures SPS et les barrières techniques aux échanges ne font pas partie du mandat du Cycle de Doha et ne sont donc pas négociées.

Je peux vous parler en termes plus généraux de la façon dont les négociations sur les barrières non tarifaires se déroulent dans le contexte de l'accès des marchés aux produits non agricoles. Nous avons d'abord passé beaucoup de temps à déterminer les enjeux que les membres souhaitaient soulever au sujet de ces barrières non tarifaires. Un grand nombre de ces barrières relèvent d'autres secteurs de négociation, comme le secteur des règles, puisqu'elles concernent l'antidumping et les droits compensateurs. Ces questions doivent donc être soulevées au sein de ce groupe de négociation.

Par ailleurs, bon nombre de ces questions ont trait aux mesures prises à la frontière, comme les restrictions qui y sont imposées, et sont donc réglées dans le cadre des négociations visant la facilitation des échanges commerciaux.

Des questions ont été soulevées sur les barrières techniques aux échanges, sur les mesures sanitaires et phytosanitaires et quelques autres mesures, mais celles-ci ne relevaient d'aucun groupe de négociation et il a fallu les soumettre au comité de travail permanent de l'OMC. Ces questions peuvent donc être entendues, mais pas dans un forum de négociation.

Ces questions qui n'avaient en quelque sorte aucun forum, bien que considérées comme d'importantes barrières non tarifaires par certains membres, sont traitées dans le cadre de négociations portant sur l'accès au marché des produits non agricoles. Elles peuvent être abordées bilatéralement ou plurilatéralement, selon la nature des mesures et l'intérêt des membres, et reprises par la suite dans le cadre des négociations sur l'accès au marché des produits non agricoles. Ainsi, les résultats peuvent être multilatéraux.

Elles peuvent également être abordées par des propositions horizontales. Par exemple, des propositions ont été soumises sur les taxes et les restrictions à l'exportation. L'Union européenne a proposé un mécanisme horizontal comme solution de rechange aux barrières non tarifaires.

Donc, il existe divers moyens d'aborder ces questions et, comme je l'ai dit, certaines font l'objet de négociations, et d'autres pas.

• (1605)

Le président: Merci, monsieur Collins-Williams.

Passons maintenant aux questions de cinq minutes. Si nous nous en tenons au temps qui nous est alloué, toutes les parties devraient disposer de cinq minutes.

Monsieur Temelkovski.

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

Merci aux témoins.

Les questions relatives aux contingents et à la gestion de l'offre ont déjà été abordées. Nous avons un appétit certain pour les contingents tarifaires imposés à la majorité des produits agricoles et nous souhaitons les maintenir, mais différents groupes d'intérêt canadiens critiquent cette approche, plus particulièrement lorsque des pays commerçants de moindre importance, comme la Nouvelle-Zélande et l'Australie les réduisent. Le fait que ces pays abandonnent leurs contingents tarifaires aura-t-il des répercussions sur notre position dans le cadre de ces négociations?

M. Graham Barr: Les négociations sur l'agriculture n'ont pas vraiment trait à l'abandon des mesures tarifaires. Je crois que vous parlez de la réduction du droit intra-contingent sur nos produits assujettis à la gestion de l'offre. Cette question est encore débattue actuellement.

Nous avons parlé brièvement aujourd'hui d'une catégorie de produits dits sensibles qui fait l'objet de négociations dans le cadre des discussions sur l'accès aux marchés. Comme je l'ai dit, notre objectif est d'assurer que nos produits assujettis à la gestion de l'offre fassent partie de cette catégorie parce que les produits qui en font partie bénéficient d'un meilleur accès aux marchés.

Les autres pays voudront certainement intégrer d'autres produits dans cette catégorie. L'Union européenne, par exemple, pourra choisir certains produits de la viande, tandis que d'autres choisiront les céréales, les oléagineux ou les produits qui présentent un grand intérêt pour les exportateurs d'ici.

Tout ce qui touche les produits dits sensibles et qui peuvent être reconnus comme tels et tout ce qui a trait à la réduction des contingents tarifaires ou à l'application élargie de ces contingents est

au coeur des négociations. Ces questions ne sont pas encore résolues, mais nous avons fait des progrès. Il faudra toutefois beaucoup plus pour en arriver à une entente sur certaines règles particulières et commencer à les mettre en oeuvre.

• (1610)

M. Lui Temelkovski: À votre avis, la règle du 1 p. 100 pour les produits sensibles a-t-elle été adoptée? Vous penchez-vous sérieusement sur cette question? Et pour ce qui est de la boîte des produits sensibles, je pense qu'avec cette limite de 1 p. 100 environ, si nous voulons y mettre des produits, d'autres devront en sortir.

Quels produits devons-nous sortir de cette boîte pour être en mesure d'en intégrer de nouveaux?

M. Graham Barr: La boîte des produits dits sensibles est un concept nouveau. Il n'y a rien à l'intérieur parce qu'elle n'existe pas. Cette limite de 1 p. 100 vient d'une proposition des États-Unis en octobre 2005, selon laquelle la taille de la catégorie des produits sensibles qui devrait être de 1 p. 100 des lignes tarifaires. Ce n'était qu'une proposition.

La plupart des pays ont réagi promptement en disant qu'il ne pouvait en être question, que ce pourcentage était beaucoup trop bas. Mais cela fait partie des règles du jeu. Des pays lancent des propositions et d'autres font des contrepropositions. Comme nous l'avons dit aujourd'hui, nous ne savons pas exactement où tout cela nous mènera.

M. Lui Temelkovski: Quels produits sensibles canadiens pourraient être incorporés dans cette boîte? Représenteraient-ils disons le 1,5 p. 100 de nos produits offerts sur le marché?

M. Graham Barr: Les produits que nous aimerions ranger sous la catégorie des produits sensibles sont les produits laitiers, la volaille et les oeufs. Ensemble, ils représentent 7 à 8 p. 100 des lignes tarifaires canadiennes.

M. Lui Temelkovski: Nous sommes assez ouverts de ce côté-ci, je crois. Si nous établissions la règle à 2 p. 100 des lignes tarifaires par rapport à la proposition américaine, devrions-nous éliminer deux ou peut-être trois des produits que vous venez de mentionner de cette boîte des produits sensibles?

M. Graham Barr: Comme je l'ai dit, nous n'en sommes pas encore à l'établissement de ce pourcentage. Mais il y a de toute évidence quelques lignes tarifaires que nous ne pourrions pas... Si je parle de 7 à 8 p. 100 de nos lignes tarifaires comme produits sensibles et que vous demandez ensuite ce qu'il adviendrait si on établissait cette proportion à 2 p. 100, il nous faudrait alors apporter quelques ajustements.

Nous n'en sommes pas encore là. Comme je l'ai dit, presque tous les pays ont réagi à la proposition des États-Unis en disant que c'était irréaliste. Nous ne nous attendons pas à ce que ce pourcentage soit si bas, loin de là.

Le président: Merci, Monsieur Temelkovski.

Nous allons maintenant donner la parole à monsieur André, du Bloc. Vous avez cinq minutes.

[Français]

M. Guy André (Berthier—Maskinongé, BQ): Bonjour. Ce matin dans les médias on a dit ce qui suit:

Le temps des discussions s'achève à l'Organisation mondiale du commerce, a averti hier son directeur général, Pascal Lamy. L'heure est venue, pour le Canada comme pour les autres, d'accepter de faire des efforts pour arriver à une entente, sans quoi ce sera l'échec de la voie multilatérale, et la victoire de la loi du plus fort.

Généralement, quand on parle de la loi du plus fort, il ne s'agit ni du Canada ni des produits relatifs à la gestion de l'offre. Nous ne voulons pas nous retrouver avec une entente comme celle du bois d'oeuvre et être perdants encore une fois.

On parle ici de produits sensibles, et j'aimerais savoir, dans le cadre des négociations, quel pourcentage de ces produits sont protégés en vertu de la gestion de l'offre. Je crois savoir qu'il s'agit de 12 ou 13 p. 100. Est-ce exact?

[Traduction]

M. Graham Barr: Afin de tirer les choses au clair à propos de la catégorie des produits sensibles et du pourcentage des lignes tarifaires. Ce concept n'a rien à voir avec la production ou le revenu ou je ne sais quoi. Comme je l'ai dit plus tôt, d'après la manière dont notre liste tarifaire est établie, je crois que nos produits sous gestion de l'offre représentent 7,5 p. 100 de nos lignes tarifaires.

•(1615)

[Français]

M. Guy André: Vous êtes présentement en pleine négociation. D'après les médias, il s'agit d'un point culminant. J'imagine que pour en arriver à ce que les subventions américaines et européennes soient réduites, il y a des compromis à faire. C'est du moins ce que semble dire le patron de l'OMC.

J'aimerais savoir en quoi pourraient consister ces concessions et sur quoi portent les négociations reliées aux besoins des producteurs de porc, de boeuf et de céréales. Apparemment, ces derniers insisteraient fortement pour que les subventions diminuent, de façon à ce qu'ils puissent exporter davantage. On parle aussi de la protection de la gestion de l'offre. En outre, le Cycle de Doha va se terminer.

Il reste que dans tous ces domaines, je ne sais pas vraiment où nous en sommes. J'aimerais donc avoir plus de détails sur les enjeux réels qui sont en cause.

[Traduction]

M. Graham Barr: Comme M. Collins-Williams l'a dit plus tôt, nous avons pris position et nous travaillons fort pour la défendre. Quand à ce que l'avenir nous réserve, aux concessions qu'il faudra faire, il reviendra aux ministres de les prendre, mais ce n'est certainement pas demain la veille.

Permettez-moi simplement de vous rappeler que nous cherchons à faire avancer les choses dans les secteurs où nous excellons, et nos idées suscitent parfois l'enthousiasme à l'étranger, certaines sont adoptées par d'autres pays et apparaissent dans les textes des négociations qui, en bout de ligne, sont mises de l'avant par le président. Pour l'instant, je pense que nous avons fini d'expliquer nos objectifs dans tous nos secteurs de compétence. C'est ce que nous faisons à Genève. Certes, les négociations devront évoluer et il reviendra alors aux ministres de prendre une décision.

Le président: Merci, monsieur André.

Du côté du gouvernement, maintenant. Monsieur Menzies, vous avez cinq minutes.

M. Ted Menzies: Merci, monsieur le Président.

Nous avons tous entendus l'offre des États-Unis et l'enthousiasme qu'ils ont manifesté en ce qui a trait à la réduction de leurs subventions à l'interne. Je suis néanmoins très sceptique quant à la sincérité de leur proposition.

Ont-ils modifié leur offre? Les Européens ont-ils l'intention de présenter une offre similaire? J'ai l'impression que les participants demeurent sur leur quant-à-soi. Nous entendons beaucoup parler de

manipulation aux États-Unis et je ne sais si c'est vraiment le cas. Au Montana, par exemple, on dit que si vous achetez une perceuse pneumatique, on vous donne 40 \$ l'acre en subvention pour votre contribution à la réduction des émissions de gaz à effet de serre, à la conservation du sol et à la rétention de l'eau. Ils considèrent cela non pas comme une subvention aux termes de leurs engagements envers la réduction du soutien interne, mais bien comme une subvention environnementale. Cela demeure une subvention. Mais c'est une rumeur.

Je ne sais pas si c'est vrai — alors Barry Wilson, faites très attention si vous citez mes propos — mais il semble bien que c'est ce qui se produit.

Comment pouvons-nous réagir face aux Américains qui prétendent mettre carte sur table, qui disent vouloir réduire leur soutien à l'interne, qui font valoir que ce sera une merveilleuse chose pour le reste des pays membres de l'OMC? Que peut-on faire face à cela? Ont-ils modifié leur offre?

M. Graham Barr: Je ne peux ni confirmer ni réfuter cet exemple de la perceuse pneumatique, mais vous touchez certainement à une corde sensible des négociations, soit le désir généralisé des pays membres de l'OMC de voir les États-Unis réduire davantage leur soutien à l'interne. Le problème pour les États-Unis, c'est que s'ils veulent vendre l'idée chez eux, il leur faudra offrir un bien meilleur accès au marché de l'agriculture, plus particulièrement au marché de l'Union européenne.

La proposition que les États-Unis ont mis sur la table en octobre 2005 tient toujours, bien que, là comme chez les autres pays, l'on constate quelques changements de position dans divers secteurs. Ainsi que je l'ai dit plus tôt, nous croyons, à l'instar d'autres pays, que les États-Unis pourraient certainement aller beaucoup plus loin. Ce dont il est question dans les négociations sur les subventions internes — qui sont à l'origine de distorsions commerciales — c'est de limiter les subventions par rapport à ce qu'un pays est en mesure d'offrir à ce chapitre. Actuellement, les États-Unis sont limités à 19,1 milliards de dollars. Comme ils n'ont pas dépensé tout ce montant, lorsqu'on entend parler de réductions de l'ordre de 60 ou de 70 p. 100, cela semble beaucoup, mais une réduction de cet ordre auraient peu d'impact sur le niveau actuel des dépenses et, comme je l'ai dit, nous pensons qu'ils pourraient aller beaucoup plus loin.

Quant à savoir si l'Union européenne a l'intention de présenter une offre similaire, les négociations s'articulent pour le moment autour des plus importants subventionneurs qui sont tenus d'effectuer les plus importantes réductions et, comme la limite de ce que l'Union européenne peut dépenser est beaucoup plus élevée que celle des Américains, celle-ci coupera davantage dans les dépenses que les Américains. Mais elle est sensible à l'accessibilité des marchés et à la possibilité d'améliorer l'offre qu'elle mettra d'ailleurs à nouveau sur la table en octobre.

Vous avez peut-être vu dans les journaux tout récemment qu'ils ont signalé pouvoir aller encore un peu plus loin. Or dans ce genre de dynamique, la pression exercée sur les États-Unis pour qu'ils améliorent leur offre en matière de soutien interne est encore plus forte. Comme je l'ai dit plus tôt, il y a le contexte politique, des élections à l'horizon, et le renouvellement du projet de loi sur l'agriculture, alors ça devient assez complexe.

•(1620)

Le président: Oui, monsieur Cannan.

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

J'aimerais simplement avoir une petite précision : quelle est la différence entre une entente plurilatérale et une entente multilatérale?

M. Terry Collins-Williams: Une entente multilatérale est une entente entre tous les membres de l'OMC, soit 149 membres. Une entente plurilatérale est une entente entre un certain nombre de membres, mais pas entre tous les membres de l'OMC. L'OMC conclut des ententes plurilatérales sur les marchés publics, par exemple, que seuls quelques membres de l'OMC ont signées. Les ententes plurilatérales peuvent également être des ententes conclues à l'extérieur de l'OMC.

M. Ron Cannan: Ce n'est pas vraiment ma question. Je voulais simplement clarifier ceci : Dans une note de service, on dit que « Le Canada a présenté des demandes pour avoir accès aux marchés d'autres pays et il a été le premier à déposer une offre de services révisée... ».

Pouvez-vous expliquer plus en détail ce qu'on entend par une offre de service révisée?

M. Robert Ready: Merci.

Nous avons déposé des offres de services révisées au cours des négociations. Essentiellement, ces services concernent des engagements pris en matière d'accès aux marchés ou de traitement national pour les secteurs et les sous-secteurs de services individuels et ils indiquent si des restrictions s'appliquent à ces secteurs dans un contexte de traitement national ou un contexte d'accès aux marchés. Un calendrier national très détaillé indique que les mesures réglementaires s'appliquent ou ne s'appliquent pas au commerce des services.

Ainsi, l'offre présentée par le Canada est une liste de ces engagements réglementaires qu'il est disposé à prendre aux paliers fédéral, provinciaux et territoriaux.

M. Ron Cannan: Merci.

Le président: Merci.

Et maintenant, monsieur Julian. Vous avez cinq minutes.

[Français]

M. Peter Julian: Merci beaucoup, monsieur le président.

Monsieur Barr, je n'ai pas compris la question des définitions. Dans le domaine de l'agriculture, plus précisément en ce qui a trait à la gestion de l'offre, M. Dorrell a parlé de 12 p. 100 des ventes, mais je crois qu'il s'agissait plutôt de volume. Aujourd'hui, vous dites très clairement prévoir que ce secteur sera de 7,5 p. 100 des lignes tarifaires. Je veux bien comprendre la différence entre les deux définitions.

[Traduction]

M. Graham Barr: Si j'en juge d'après les explications que vous venez de donner et celle que vous avez fournies plus tôt, cela me paraît juste et correspond aux statistiques que j'ai en tête, c'est-à-dire que les secteurs sous gestion de l'offre représentent précisément 12 p. 100 des recettes monétaires agricoles au Canada, ce qui diffère du nombre de lignes tarifaires... Fondamentalement...

[Français]

M. Peter Julian: D'accord, mais dans les deux cas, quand on parle d'une limite de 1 p. 100 de la part des États-Unis, on parle des mêmes chiffres.

[Traduction]

M. Graham Barr: Le 1 p. 100 que les États-Unis mettent sur la table a trait au pourcentage des lignes tarifaires et non au pourcentage des recettes monétaires agricoles.

[Français]

M. Peter Julian: Merci.

J'aimerais revenir sur le secteur des services, plus précisément sur l'éducation et la santé.

J'aimerais savoir quelles mesures sont prises pour que la santé et l'enseignement public soient exclus de ces négociations. Comment trace-t-on la ligne entre l'enseignement public, qui est important, et l'enseignement privé, qui est en croissance? Est-il exact de dire que l'enseignement public pourrait être menacé?

• (1625)

[Traduction]

M. Robert Ready: Merci.

La position du gouvernement dans le cadre de ces négociations est que les secteurs comme la santé et l'éducation publique ne sont pas abordés dans les négociations sur les services.

Premièrement, le GATT, tout en étant un accord très flexible, comporte deux protections essentielles. Une exclusion est prévue dans le traité pour les services offerts dans l'exercice de l'autorité gouvernementale. C'est la première grande protection. La seconde est que, peu importe que vous preniez ou non des engagements, cela n'a pas de conséquences sur le genre d'obligations qui peuvent s'appliquer. Et le Canada ne prend pas d'engagement dans ces secteurs.

Alors, pour moi il est clair que ces grands secteurs sont protégés.

Le président: Vous avez deux minutes, monsieur Julian, si vous voulez les utiliser. J'aimerais également poser quelques questions.

[Français]

M. Peter Julian: Comment définissez-vous les services sociaux et la culture? Il est question, dans le cas du Canada, que ceux-ci soient exclus des négociations.

[Traduction]

M. Robert Ready: Il existe une liste de classification des services pour le déroulement des négociations; il s'agit d'un document exhaustif qui subdivise les services en une suite de sous-secteurs.

C'est un système de classification des Nations-Unies sur lequel se fondent les négociations. Les secteurs sont décrits dans cette liste et aucun des secteurs que j'ai nommé n'y figure.

J'aimerais également ajouter, étant donné que vous avez soulevé la question de l'éducation, qu'il y avait une demande plurilatérale, ainsi que je l'ai mentionné plus tôt, pour laquelle le Canada n'était ni le coparrain ni le destinataire. C'est un secteur pour lequel nous n'avons pris aucun engagement.

[Français]

M. Peter Julian: Je sais qu'il s'agit d'une longue liste, mais j'aimerais néanmoins que vous donniez au comité un exemple illustrant le fait que dans le cas du Canada, les services sociaux et la culture ne sont pas inclus dans les négociations sur les services.

[Traduction]

M. Robert Ready: Il faudrait que je consulte cette liste, mais il est évident que le secteur audiovisuel est un secteur culturel des services et des négociations ont cours à ce niveau; dans le même ordre d'idée; les services de garde sont un exemple d'arrangement relevant des services sociaux.

J'aimerais voir avec un commis comment le système de classification centrale des produits des Nations-Unies définit certains de ces secteurs.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Julian. Votre temps de parole est écoulé.

Certains membres se sont demandé quelles étaient vos prédictions quant à l'issue de ces négociations. Je ne vais pas vous poser cette question directement, monsieur Collins-Williams, mais vous avez dit avoir participé au Cycle de l'Uruguay ou du moins à une partie des négociations. Je ne sais pas si d'autres parmi vous y avez participé ou du moins si vous avez participé à des discussions bilatérales, mais j'aimerais savoir si les participants à ce genre de rencontres sont portés à dire que les choses vont vraiment bien, que tout va rondement ou s'il est normal que les intervenants soient sur la corde raide, que le ton soit négatif, ou encore, peut-être que le ton ne correspond ni à l'une ni à l'autre de ces descriptions? Ce que j'aimerais savoir, c'est si le ton de ces discussions est différents de celles qui ont eu lieu lors du Cycle de l'Uruguay.

M. Terry Collins-Williams: Je pense qu'il y a énormément de similitudes entre les discussions du Cycle de Doha et celles qui ont eu cours lors du Cycle d'Uruguay, en 1991. Nous étions alors à Bruxelles pour une conférence ministérielle qui devait mener à la conclusions des négociations. En fait, les négociations ont été

rompues et il y a eu une intermission de deux ans avant le retour à la table des négociations, en 1993, pour le règlement d'enjeux majeurs en agriculture. Les négociations ont pris fin environ six mois plus tard.

Alors ce n'est pas inhabituel. Comme vous dites, les négociateurs sont sur la corde raide. Cette organisation compte 149 membres et le programme est très complexe. Nous y avons mis plus de temps que prévu, mais nous commençons à voir le bout du tunnel. Quant à savoir si les résultats seront positifs sur le plan politique, cela reste à voir.

•(1630)

Le président: Je vous remercie beaucoup. L'expérience sera certainement très enrichissante pour les quelques jeunes qui y participent actuellement.

Merci à tous les participants. J'apprécie vraiment votre présence en cette enceinte aujourd'hui. Il est fort possible que nous souhaitions vous recevoir à nouveau sous peu. Et je vous souhaite à tous la meilleure des chances dans ces négociations; elles sont importantes pour nous tous.

Merci. Nous prendrons une pause et nous reprendrons les discussions avec les deux prochains témoins.

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.