



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 030 • 1^{re} SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 17 octobre 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 mardi 17 octobre 2006

•(0905)

[Traduction]

Le président (M. Leon Benoit (Vegreville—Wainwright, PCC)): Bonjour à tous! Commençons sans plus tarder.

Nous avons deux réunions aujourd'hui. Pendant la première heure, conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, nous étudierons les négociations en vue d'un accord de libre-échange Canada-Amérique centrale avec le Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua. Dans la deuxième partie, des fonctionnaires ministériels nous parlerons d'une étude de la politique commerciale canadienne.

Pendant cette première partie de la réunion, monsieur Julian, si vous voulez présenter aujourd'hui l'une ou l'autre de vos motions, ou encore les deux, il vaudrait mieux ne pas le faire au début de la séance. Nous en traiterons vers la fin; je vous réserverai du temps. Bien sûr, il vous appartient de décider si vous voulez les présenter ou non. Je vous signale simplement que la prochaine réunion commence à 10 h et que nous entendrons alors des fonctionnaires du ministère.

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

Le président: Songez-y. J'ignore vos intentions. Tout dépend de vous.

Nous accueillons aujourd'hui les représentants de l'Association canadienne des avocats du mouvement syndical, MM. Mark Rowlinson et Nick Milanovic. Messieurs, avez-vous une déclaration préliminaire?

M. Mark Rowlinson (avocat, Association canadienne des avocats du mouvement syndical): Oui. Nous avons une déclaration de huit à 10 minutes.

Le président: C'est exactement ce que nous demandons. Allez-y, puis nous passerons aux questions.

M. Mark Rowlinson: Je tiens à remercier le comité, et en particulier son président, de bien vouloir écouter aujourd'hui ce que nous avons à dire au nom des quelque 350 membres de l'Association canadienne des avocats du mouvement syndical.

Comme le président l'a déjà indiqué, je suis venu avec Nick Milanovic. Je présenterai la première moitié de notre exposé, et Nick, la seconde.

Je veux aussi mentionner que Nadja Drost, du Conseil canadien pour la coopération internationale, est dans la salle aujourd'hui. Le CCCI a déposé un mémoire et présenté un exposé devant le comité lors des dernières audiences portant sur l'accord de libre-échange avec le CA4.

L'Association canadienne des avocats du mouvement syndical a remis en juin un mémoire de 28 pages au comité, et je crois qu'il a été traduit. En principe, vous en avez tous reçu un exemplaire. Réjouissez-vous, nous n'allons pas le lire en entier ce matin.

Je vais d'abord résumer certaines de nos préoccupations concernant la protection des travailleurs dans les accords commerciaux hémisphériques que le Canada a négociés. Mon collègue, Me Milanovic, passera ensuite en revue certaines recommandations concrètes et, je l'espère, productives que nous avons formulées concernant un accord de libre-échange qui tiendrait vraiment compte des droits des travailleurs.

Il est évident que la libéralisation du commerce dans les Amériques a des conséquences sensibles et importantes sur les droits des travailleurs, non seulement au Canada mais aussi dans toutes les Amériques, et en particulier en Amérique centrale. Au Canada, on s'inquiète généralement d'une harmonisation à la baisse des droits des travailleurs qui pourrait toucher les travailleurs canadiens, quand ce n'est pas déjà le cas en raison de la libéralisation accrue du commerce avec, par exemple, le Mexique, le Chili et le Costa Rica.

D'après ce que nous avons vu, l'application concrète des droits des travailleurs dans de nombreux pays d'Amérique centrale et du Sud demeure problématique — pas dans tous, mais dans beaucoup. Il existe bien sûr de bonnes lois sur le travail en Amérique centrale et en Amérique du Sud — et nous parlons ici de l'Amérique centrale —, mais le problème tient souvent à leur application. Si vous envisagez d'empêcher une harmonisation à la baisse des droits des travailleurs dans les Amériques, ce que pourrait entraîner la libéralisation accrue des échanges, vous devez examiner la substance et l'application du droit du travail.

Évidemment, le droit du travail et le droit commercial sont liés. Lorsque l'ALENA a été signé, en 1993, il englobait un accord nord-américain de coopération dans le domaine du travail, communément appelé Accord parallèle de l'ALENA en matière de travail. Cet accord est en vigueur depuis maintenant 13 ans, et je crois que nous sommes tous plus ou moins conscients de ses effets.

Il importe de rappeler qu'en 1993, quand l'Accord parallèle de l'ALENA en matière de travail a été signé, il était généralement considéré comme une nouvelle expérience audacieuse d'application des droits des travailleurs sur une base transnationale. Il devait dans une certaine mesure calmer les inquiétudes des travailleurs et des organisations syndicales qui craignaient que le libre-échange n'influe à la baisse sur les salaires et les conditions de travail. En 1993, les sceptiques considéraient cet accord comme un instrument inutile qui avait pour seul but de faire taire les opposants au libre-échange et de les rassurer quelque peu quant aux terribles maux que beaucoup anticipaient déjà.

Aujourd'hui, 13 ans plus tard, Nick et moi avons défendu et réglé de nombreuses causes aux termes de l'Accord nord-américain de coopération dans le domaine du travail, au Canada, aux États-Unis et au Mexique. À nos yeux, les suites que les sceptiques prédisaient à cet accord se sont concrétisées. L'accord actuel présente des lacunes importantes qui en font un modèle non viable pour l'accord de libre-échange dont vous discutez actuellement.

• (0910)

Les causes de cette situation sont longues à expliquer et elles sont exposées dans notre mémoire. En gros, si le modèle d'accord parallèle sur le travail ne fonctionne pas, c'est à cause du mécanisme d'application. Le processus est trop lent et trop lourd, il n'offre aucun recours utile contre les pays ou les employeurs qui refusent d'appliquer les droits des travailleurs dans leurs pays. C'est en partie parce que dans toutes les Amériques les pays ont jusqu'à maintenant refusé de reconnaître une quelconque compétence transnationale lorsqu'il s'agit d'application du droit du travail. Ils refusent simplement de renoncer à leur souveraineté dans ce domaine.

Le modèle utilisé dans l'Accord parallèle de l'ALENA en matière de travail a été plus ou moins suivi dans tous les autres accords commerciaux hémisphériques qui ont été signés: l'Accord de libre-échange Canada-Chili, l'Accord de libre-échange Canada-Costa Rica, l'accord de libre-échange É.-U.-Amérique centrale, aussi appelé CAFTA, et l'accord É.-U.-Chili. Les variantes contenues dans ces ententes sont exposées dans notre mémoire, mais toutes ont plus ou moins les mêmes défauts.

D'après ce que nous savons, l'ALE CA4 englobera sans doute un accord parallèle sur le travail ou une disposition concernant les droits des travailleurs. Ce que nous voulons vous dire aujourd'hui, c'est que si vous devez inclure les droits des travailleurs dans une entente commerciale, il faut le faire sérieusement. Attaquez-vous à cette tâche et corrigez les erreurs des accords précédents.

Dans notre mémoire, nous formulons huit recommandations que nous vous demandons d'envisager en vue de garantir les droits des travailleurs dans ces accords.

Je vais maintenant laisser la parole à mon collègue, Me Milanovic, qui va passer brièvement en revue certaines de nos recommandations.

M. Nick Milanovic (avocat, Association canadienne des avocats du mouvement syndical): Compte tenu de ce que mon collègue vient de dire, je dois préciser que nous avons formulé cet ensemble de suggestions même si nous n'avions pas le texte du projet d'accord en main. Nous n'avons donc pas pu examiner le document et nous ne sommes pas en mesure de vous donner un avis quant à ses points forts et à ses points faibles. Je reviendrai sur ce sujet.

Notre première recommandation concerne le fait que si vous voulez vraiment protéger ces droits, si vous les prenez vraiment au

sérieux, vous devez à tout le moins intégrer à l'accord les droits fondamentaux des travailleurs récemment énoncés par l'OIT.

Je vous en fais la liste. Premièrement, il y a la liberté d'association, qui permet aux travailleurs de se syndiquer, et le droit à des négociations collectives, qui permet aux travailleurs d'améliorer leur situation. Deuxièmement, les travailleurs doivent être protégés contre le travail obligatoire ou forcé. Troisièmement, il faut interdire le travail des enfants. Quatrièmement, les travailleurs doivent pouvoir exécuter leurs tâches dans un contexte libre de discrimination.

Si un ensemble de droits fondamentaux des travailleurs est intégré à l'accord commercial, nous pourrions espérer que ces droits fondamentaux soient vraiment traités avec sérieux. Notre régime commercial serait tempéré par une approche de base permettant aux travailleurs de ces pays de s'organiser, d'exprimer librement leurs intérêts et de négocier collectivement avec leurs employeurs.

L'application des droits fondamentaux du travail est importante. Comme mon collègue l'a signalé, l'approche adoptée dans l'ANACT fait ressortir que chaque pays doit appliquer son propre régime de droit du travail. Le problème, c'est que les principes ne sont pas nécessairement appliqués dans chaque pays. À défaut d'appliquer les droits fondamentaux des travailleurs dans chaque pays ou d'adopter une norme universelle, on encouragera la signature d'accords similaires à l'ANACT et le mépris du droit du travail. Cela donne à certains un avantage concurrentiel sur le marché. Si vous reconnaissez véritablement les droits des travailleurs, vous devez adopter un régime réaliste en matière de droit du travail, un régime qui s'applique à tous les pays signataires de l'accord.

Mais faut-il vraiment conclure un accord parallèle? D'après ce que nous savons, il est improductif d'aborder les droits des travailleurs, ou d'autres types de droits, séparément du reste du traité. Il faut plutôt intégrer les droits fondamentaux des travailleurs dans le texte de l'accord commercial. Nous l'avons vu, les États-Unis ont commencé à le faire de façon très exploratoire relativement au CAFTA et à l'accord É.-U.-Chili. Nous vous implorons de vous en inspirer et nous espérons que vous pourrez faire aussi bien sinon mieux.

Nous recommandons ensuite de traiter les droits des travailleurs de la même façon que tous les autres droits inscrits dans un accord commercial. Les droits des travailleurs et les droits commerciaux des organisations à but lucratif doivent être reconnus au même titre.

Aux termes de l'ALENA, les personnes morales, les personnes juridiques, ont des droits fondamentaux et exécutoires qui sont assimilables aux droits humains. Cela permet aux personnes morales de bénéficier, grâce à des garanties particulières inscrites dans l'ALENA, du droit à un traitement de bonne foi, à l'application régulière de la loi et à la liberté d'expression. Traditionnellement, nous associons ces droits aux êtres humains plutôt qu'aux personnes morales.

● (0915)

Pour aborder la question avec réalisme, vous devez pouvoir traiter ces droits de la même façon que les droits commerciaux. Cette notion est nouvelle, mais elle n'est pas inédite. Dans notre mémoire, nous mentionnons que les questions du travail sont, de façon très limitée, intégrées à des accords commerciaux dans le monde entier et notamment dans l'ALENA.

Actuellement, l'ALENA interdit de faire appel à des travailleurs internationaux temporaires lors de conflits syndicaux-patronaux nationaux. L'accord du GATT régleme le traitement des biens produits par les détenus. Il existe donc des précédents pour l'intégration de ces droits dans de tels accords, et nous pensons que cette option mérite d'être envisagée avec plus d'intérêt par le gouvernement du Canada lors des négociations de l'ALENA.

Les droits commerciaux auxquels je viens de faire allusion comprennent le droit indépendant qu'a l'organisation de poursuivre un gouvernement qui violerait ses droits. En droit commercial international, ce droit a été accordé à très peu d'organisations et jusqu'ici, il a été accordé à des entreprises plutôt qu'à des syndicats. Selon nous, si les gouvernements ne veulent pas nécessairement appliquer ces droits dans certains des pays visés par les accords, ils doivent reconnaître aux organisations privées ou sans but lucratif que sont les syndicats le droit de faire respecter les droits des travailleurs qui sont définis dans ces accords.

Jusqu'à maintenant, un certain nombre de poursuites ont été engagées aux termes du chapitre 11, qui permet aux entreprises de faire appliquer les droits de propriété garantis dans l'ALENA. Si vous intégrez des droits des travailleurs à un accord commercial comme celui dont nous parlons, vous devez permettre aux syndicats d'exiger le respect de ces droits en permanence, en particulier si leurs gouvernements ne font rien.

Ce qui est intéressant, dans l'ALENA, c'est qu'il reconnaît des droits de propriété à des entités commerciales et qu'il leur fournit un mécanisme concret d'application: un processus d'arbitrage indépendant. Au Canada, les avocats du travail sont très familiers avec ce processus. Dans la compétence fédérale et dans les diverses compétences provinciales, nous faisons respecter tous nos droits grâce à des mécanismes d'arbitrage indépendants. Toutefois, l'ANACT ne prévoit pas de mécanisme indépendant pour vraiment faire respecter les droits qu'il définit. Si vous voulez reconnaître les droits fondamentaux des travailleurs, vous devez prévoir un organe d'arbitrage efficace et indépendant, doté de pouvoirs réels pour remédier aux violations alléguées.

Par ailleurs, pour promouvoir les droits des travailleurs, il serait également utile d'instaurer des mécanismes d'application efficaces entre États, de façon à garantir la participation publique des travailleurs touchés et de leurs organisations. Les gouvernements pourraient alors poursuivre un dialogue sur la promotion et l'élargissement des droits existants des travailleurs et discuter de tout problème qui surviendrait entre les États signataires d'un accord commercial. Ces mécanismes consacraient aussi la capacité des organismes privés et des organismes non gouvernementaux de participer à ce processus et à des consultations visant à améliorer la situation.

Finalement, je veux ajouter que si les organisations de travailleurs en Amérique centrale, en Amérique latine et ailleurs dans le monde en développement éprouvent des difficultés, c'est que leurs États eux-mêmes ont de la difficulté à faire respecter les droits parce que leurs institutions n'en ont pas la capacité. Nous croyons que le Canada doit promouvoir le développement d'une capacité institu-

tionnelle pour créer l'infrastructure nécessaire à l'application des droits des travailleurs. Nous espérons que le Canada s'engagera dans cette voie.

Pour terminer, et j'espère qu'il me reste un peu de temps, sinon je sais que le président va me le signaler sous peu.

Nous avons vraiment besoin de transparence. Jusqu'à maintenant, nous nous sommes adressés au comité sans avoir pu prendre connaissance du texte en cours de négociation. À titre de représentants des syndicats, des organisations professionnelles et des employés eux-mêmes, nous tenons à comprendre ce que le gouvernement du Canada envisage pour l'avenir. Il faut faire participer la société civile à la discussion sur la façon dont nous poursuivrons nos relations commerciales avec les pays d'Amérique centrale et d'ailleurs.

Nous vous demandons donc de publier immédiatement le projet de texte issu de négociations qui durent maintenant depuis cinq ans. De la sorte, nous pourrions savoir ce qui se passe et mieux faire profiter les comités parlementaires, dont le vôtre, de nos opinions et de notre expertise technique, car c'est une discussion démocratique au sujet de notre avenir qui s'amorce maintenant.

● (0920)

Nous implorons aussi le gouvernement du Canada d'entamer des consultations véritables avec les groupes de la société civile, les syndicats et le public en général. Même si l'ALENA a fait l'objet d'un vaste débat public, les accords de libre-échange qui l'ont suivi ont été traités de façon plus circonspecte sur le plan de la consultation publique. Nous croyons que la question est importante et qu'il faut en parler publiquement. Le gouvernement du Canada doit consulter de façon beaucoup plus dynamique.

À notre avis, à la fin du processus, si le gouvernement veut signer un traité avec des pays d'Amérique centrale, il faut prévoir un vote exécutoire au Parlement, pour donner suite à cette discussion démocratique avec les Canadiens et à la Chambre des communes, pour que les Canadiens soient pleinement informés de l'accord lui-même et des diverses opinions à son sujet. La Chambre se prononcera sur ce que nous devons faire, et les responsables devront respecter sa décision.

Voilà essentiellement ce que nous proposons aujourd'hui, sauf pour répondre à vos questions. Nous sommes impatients de connaître vos questions.

Merci beaucoup, monsieur le président.

● (0925)

Le président: Merci, messieurs, de ces exposés.

Nous allons maintenant passer à une série de questions de sept minutes, en commençant par l'opposition officielle.

Monsieur Temelkovski.

M. Lui Temelkovski (Oak Ridges—Markham, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président. Merci aussi à nos deux témoins.

J'aimerais commencer à un plus haut niveau. Est-ce qu'il existe des lois provinciales du travail au Canada?

M. Mark Rowlinson: Au Canada, le droit du travail relève principalement des provinces, et je pense que les députés le savent. Mais dans le secteur assujéti à la réglementation fédérale, évidemment, la loi fédérale est uniforme.

M. Lui Temelkovski: Alors selon vous, certaines pratiques provinciales se distinguent des autres en droit du travail?

M. Nick Milanovic: Je crois qu'effectivement, le code n'est pas uniforme dans tout le Canada, en raison de la répartition des compétences prévue aux articles 91 et 92 de notre constitution. Les spécialistes du droit du travail ont toutefois constaté l'existence d'un ensemble de droits fondamentaux dans tout le pays en ce qui concerne l'organisation des syndicats, les droits du successeur et diverses autres questions.

Alors même si les provinces et le gouvernement fédéral n'ont pas les mêmes pouvoirs pour créer leurs propres modèles, ils se reflètent les uns les autres dans tout le pays pour ce qui est de l'organisation des syndicats, du règlement des conflits de travail et du traitement réservé à d'autres droits.

M. Lui Temelkovski: Selon vous, il y a donc place pour de l'amélioration entre les provinces, au Canada, en matière d'uniformité.

M. Nick Milanovic: Il y a toujours place à l'amélioration.

M. Lui Temelkovski: Bien.

Passons maintenant à l'accord des CA4. Si j'ai bien compris, vous demandez que l'on revoise les passages de l'accord qui portent sur l'application du droit du travail parce que nous supposons, que nous pensons ou que nous savons, que les codes du travail ne sont pas respectés dans ces pays. Vous en convenez?

M. Mark Rowlinson: Je crois que c'est fondamentalement exact. Il y a bel et bien des infractions aux codes du travail dans pratiquement toutes les compétences auxquelles vous pourriez vous intéresser. C'est pourquoi vous avez des mécanismes d'application.

Le principe que nous voulons faire ressortir, c'est que si l'on accepte la proposition — et je pense que nous en sommes au point où vous devez accepter cette proposition — que le capital et les sociétés vont agir à l'échelle transnationale, alors nous devons examiner avec soin des moyens de faire respecter les droits des travailleurs à l'échelle transnationale aussi. C'est tout.

Jusqu'à maintenant, nous avons accordé beaucoup d'attention aux droits des investisseurs et des sociétés, sans tenir compte des frontières. Par contre, nous avons très peu fait pour que, concrètement, les travailleurs qui, bien sûr, ne sont pas aussi mobiles que le capital, puissent travailler de façon plus ou moins comparable et pour éviter, comme Nick l'a dit, une course vicieuse vers le bas, pour que les pays ne cherchent pas à s'assurer d'un avantage concurrentiel en refusant de protéger les droits les plus fondamentaux de leurs travailleurs.

C'est ainsi que je le formulerais.

M. Lui Temelkovski: Nous cherchons donc à garantir l'application de certains droits fondamentaux des travailleurs et nous voulons que certains de ces droits soient adoptés aux termes de tout accord que nous signerions avec d'autres pays.

• (0930)

M. Mark Rowlinson: Je crois que c'est bien cela.

M. Lui Temelkovski: Existe-t-il un modèle, un accord que nous avons déjà signé et qui est adéquat? On peut toujours s'améliorer, évidemment.

M. Nick Milanovic: Eh bien, c'est du moins la position de l'Association canadienne des avocats du mouvement syndical. Est-ce qu'il existe-t-il un modèle adéquat? Non.

J'ai mentionné que l'ALENA lui-même contient un droit du travail très élémentaire, une disposition qui interdit le recours à des travailleurs de remplacement et qui permet à un pays d'empêcher les employés de l'étranger de venir remplacer les travailleurs engagés dans un conflit de travail, en situation de grève ou de lock-out. L'article du GATT sur le travail des détenus a également été intégré à l'ALENA, une disposition de l'ALENA — l'article 2101, je crois — traite en effet des biens produits par les détenus et prévoit une exception à la règle générale. Il y a donc un germe dans ces accords eux-mêmes, par opposition aux accords parallèles mais, franchement, c'est un but visé dans le monde entier.

Les États-Unis ont un système de préférence généralisée qui reconnaît dans une certaine mesure les droits des travailleurs, mais il n'y a pas de code fondamental que nous, les organisations du travail et leurs représentants, pouvons tous invoquer comme modèle à suivre. Le Canada pourrait fort bien prendre la tête de ce mouvement, parce que nous avons, je crois, une réputation internationale en matière de promotion des droits humains dans le monde.

M. Lui Temelkovski: Pour les travailleurs de remplacement, je crois que nous, les députés, nous venons de discuter ou nous discutons encore d'une éventuelle loi sur les travailleurs de remplacement, nous avons donc encore des choses à faire.

M. Nick Milanovic: À ce sujet, nous en sommes au même point que le reste du monde, quoique peut-être pas au niveau national. Nous comptons sur vous, les députés, pour nous fournir la solution.

Mon collègue veut ajouter quelque chose là-dessus.

M. Mark Rowlinson: Je veux soulever rapidement deux points.

Selon l'Association canadienne des avocats du mouvement syndical — et ce n'est pas un hasard à notre avis —, depuis la signature de l'accord de libre-échange, en 1988, et de l'ALENA, en 1993, il y a eu une érosion progressive de ce que j'appellerais les normes de droit du travail au Canada.

Nous pouvons vérifier dans toutes les compétences. Nous pouvons examiner l'accréditation syndicale. Vous pouvez étudier le dossier des travailleurs de remplacement. Pas tant au fédéral, où s'exerce la compétence du Parlement, mais dans les provinces, là où le droit du travail s'est progressivement érodé. Nous avons donc du travail à faire ici. En général, toutefois, nous respectons les normes internationales.

Je veux soulever rapidement une autre question. Vous vous demandiez s'il existait un modèle que le Canada pourrait examiner. Je crois que s'il existe un modèle d'application transnationale des normes du travail, c'est sans doute l'Europe. L'Union européenne a su, depuis maintenant des décennies, élaborer progressivement, lentement mais avec constance, des institutions transnationales qui appliquent des normes minimales du travail de façon très efficace. Toutes les normes ne sont pas appliquées de cette façon, mais il y en a un bon nombre.

Le président: Monsieur Temelkovski, vous n'avez plus de temps. Vous avez une question importante mais brève? Allez-y.

M. Lui Temelkovski: C'est une très brève question. Au sujet de la transparence, vous avez dit que vous n'aviez pas vu le texte. Est-ce que ce genre de textes a déjà été distribué précédemment? Est-ce qu'il est anormal que vous n'ayez pas pu consulter le texte?

M. Mark Rowlinson: Je vous répondrai en quelques mots. Lors des négociations sur la ZLEA, l'Accord de libre-échange des Amériques, par exemple, un projet, vous vous en souvenez, a été distribué avant la célèbre rencontre de Québec. Un tel processus n'a pas été suivi dans le cas qui nous occupe.

Le président: D'accord, merci.

Passons maintenant au Bloc. Vous avez sept minutes. Monsieur Cardin, allez-y.

[Français]

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

Messieurs, bonjour et merci d'être présents.

Lorsque notre collègue M. Julian a insisté pour vous recevoir, j'ai pensé que c'était une très bonne idée. D'abord parce que cela apporte une dimension importante à tout accord de libre-échange avec les pays d'Amérique du Nord, d'Amérique du Sud et autres, ensuite parce que cela nous interpelle en raison de la mondialisation et des accords multilatéraux, internationaux, l'OMC, etc.

Il est relativement utopique de penser appliquer à court terme des normes et des principes relatifs au travail à l'ensemble des pays d'Amérique. On constate que des entreprises se déplacent d'un pays à l'autre afin d'utiliser les différences à leur avantage afin de faire plus d'argent, d'exploiter leur entreprise et de la rendre plus rentable.

J'aimerais revenir aux travailleurs de remplacement. On dit que le Canada pourrait être un chef de file ou être à l'origine de choses intéressantes pour l'ensemble des accords. Le Bloc a fait plusieurs tentatives pour faire accepter le principe de l'élimination des travailleurs de remplacement, comme cela se fait au Québec et dans plusieurs autres provinces — le terme « plusieurs » est peut-être excessif —, mais cela se fait quand même. C'est le Canada qui négocie les accords, et il n'est même pas capable de s'affirmer pour ce qui est de ses propres travailleurs. C'est la raison pour laquelle les travailleurs varient d'une province à l'autre.

Comment le Canada peut-il se mettre au diapason afin de respecter des normes de travail minimales dans des accords internationaux?

● (0935)

M. Mark Rowlinson: Merci beaucoup pour votre question. Je vais vous répondre en anglais parce que je suis plus à l'aise dans cette langue.

[Traduction]

Premièrement, vous avez parlé du désir utopique de faire respecter le droit du travail à l'échelle transnationale. Cela peut sembler utopique. Je conviens avec vous qu'à court terme, nous ne pouvons pas espérer une application transnationale rigoureuse du droit du travail — par opposition aux droits des travailleurs, dans une certaine mesure — dans les Amériques, et ce pour diverses raisons.

La principale raison, évidemment, a été mentionnée lors de la dernière réunion. Le Canada, en tant qu'économie et que pays, est en effet très différent des pays d'Amérique centrale. On ne peut pas nécessairement transposer un modèle canadien de réglementation économique dans un pays d'Amérique centrale, et ce n'est pas ce que

nous proposons. Mais comme en Europe, où il a fallu 40 ou 50 ans pour ériger des institutions au niveau nécessaire pour vraiment parler d'application transnationale des droits humains, de l'équité et des droits des travailleurs, nous pensons que ce processus lent et progressif d'institutionnalisation pourrait être envisagé dans tous les États des Amériques.

Ce que vous dites du Canada est vrai. Comme je l'ai mentionné, les normes du droit du travail canadien sont encore très contestables. Vous soulevez par exemple la question des travailleurs de remplacement. L'Ontario a interdit les travailleurs de remplacement pendant une brève période dans les années 1990, mais elle ne le fait plus. Le Québec demeure un exemple édifiant pour toutes les compétences canadiennes en matière de droit du travail. La Colombie-Britannique et la Saskatchewan maintiennent encore des interdictions, mais même en Colombie-Britannique cette interdiction est menacée.

Lorsque vous parlez des droits internationaux des travailleurs, ceux qui sont reconnus ne sont pas importants, ils sont marginaux. Selon nous, la véritable contribution du Canada se ferait dans le domaine des mécanismes d'application et des régimes de droit du travail, c'est-à-dire notre capacité de faire respecter nos lois du travail. Ces aspects sont franchement très acceptables ici, à en juger par les normes internationales.

Au chapitre de l'infrastructure, le droit du travail nécessite deux choses. Il faut des lois reconnues, et c'est actuellement ce qui est le plus simple dans presque tout le monde en développement. Le plus difficile consiste à faire respecter ces lois et à implanter les infrastructures nécessaires à cette fin. C'est l'orientation que vous devriez prendre, selon nous.

● (0940)

M. Nick Milanovic: Je voulais simplement ajouter un bref commentaire au sujet du caractère utopique, parce que j'y ai songé moi aussi.

À une certaine époque, les droits de propriété étaient un concept utopique, mais ils ont de toute évidence pris beaucoup d'importance dans le monde occidental et ils sont maintenant appliqués. Prenez les droits commerciaux actuellement consacrés dans l'ALENA, même au début des années 1960 ou 1970, si nous avions laissé entendre que les sociétés avaient le droit de poursuivre des gouvernements indépendamment de la décision de leur propre gouvernement, cela aurait été perçu comme une notion très marginale.

Mais suite à l'évolution de la politique commerciale aux États-Unis, suite aux dispositions contenues dans certains accords avec les Américains et ensuite dans cet accord avec le Canada et le Mexique, ces droits ont pris une nouvelle dimension et aujourd'hui les avocats du droit commercial international dans ces trois pays les découvrent et ils les défendent même âprement dans certains cas.

Alors s'il était utopique, dans les années 1960 et 1970, de penser que des entités commerciales puissent faire appliquer des droits définis dans des accords commerciaux internationaux, nous constatons, 30 ou 40 ans plus tard, qu'un régime beaucoup plus solide d'application des droits de propriété est en place. Nous pourrions maintenant commencer à faire respecter les droits fondamentaux, et ces droits, notamment ceux des travailleurs, ont déjà reçu une certaine reconnaissance dans les accords commerciaux, dans les accords parallèles que nous avons critiqués ici aujourd'hui. Nous pensons qu'en insérant ces droits dans un accord comme celui-ci, nous pourrions commencer à développer une capacité institutionnelle pour en assurer le respect à l'échelle internationale grâce à ces accords.

Le président: Merci.

Monsieur Cardin, soyez très bref.

[Français]

M. Serge Cardin: Je voulais simplement revenir sur ce que j'ai avancé plus tôt concernant ce qui pourrait être de l'utopie à très court terme. Je crois cependant qu'il existe une obligation de faire en sorte qu'il y ait des normes minimales d'emploi dans les pays qui transigent ensemble. Je pense que c'est réalisable et que cela va probablement se faire plus rapidement qu'en Europe, soit en 40 ou 50 ans. En effet, dans les pays avec lesquels on fait affaire, les gens sont informés, entre autres au chapitre de la mondialisation.

Avez-vous des organismes ou des institutions, ou est-ce vous qui établissez les normes minimales d'emploi comparatives, par exemple? Le salaire minimum, que ce soit au Québec, ailleurs au pays ou dans divers États américains, peut varier passablement. Le salaire minimum au Québec correspond déjà à un niveau de pauvreté existant.

Bref, comment doit-on procéder, à l'échelle internationale, nord-américaine ou américaine, pour évaluer les normes minimales et les comparer? Qui peut le faire?

[Traduction]

Le président: Il faudra répondre très rapidement, messieurs, sinon pas du tout.

M. Mark Rowlinson: La notion de salaire minimum vital est assez bien établie dans le monde. L'Organisation internationale du travail fait progresser ces dossiers et, de fait, consulte régulièrement les États au sujet des niveaux opportuns du salaire minimum, ce que vous avez soulevé. Évidemment, un salaire minimum est fonction de l'économie concernée, mais il est tout à fait possible d'exiger des pays qu'ils fixent un salaire minimum et qu'ils le fassent respecter.

Le président: Merci.

Passons maintenant aux députés du gouvernement. Monsieur Cannan, vous avez sept minutes.

M. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC): Merci, monsieur le président. Je vais partager mon temps avec mon collègue, M. Menzies.

Merci, messieurs, des commentaires de ce matin. C'était très intéressant. Il me paraît important d'entendre le point de vue d'un maximum d'intervenants, car nous nous sommes engagés à représenter équitablement tant les travailleurs que les entreprises dans cet accord.

Je veux commenter votre demande de voir le projet d'accord publié. J'en ai l'expérience... et je crois que nous tous ici respectons le droit du travail et les droits de la personne. Nous convenons tous de la très grande importance de ces questions, et du fait qu'il est

difficile d'équilibrer les choses pour les hommes et les femmes qui investissent leurs capitaux, souvent au risque de leur niveau de vie, pour créer des occasions d'emploi.

Au cours de nos négociations sur l'ALE CA4, notre gouvernement a accepté de publier le projet s'il y avait consensus entre les cinq parties concernées. Vous êtes avocats du travail, vous avez sûrement participé à la négociation de conventions collectives avec diverses entreprises. J'ai été des deux côtés. J'ai été membre du syndicat et membre de la direction dans des entreprises syndiquées. Je sais que lorsque vous négociez, il faut qu'il y ait un consensus, une entente entre toutes les parties, avant que l'information sur le projet puisse être publiée. Jusqu'à maintenant, les groupes qui négocient l'ALE CA4 ont indiqué qu'ils jugeaient prématurée la divulgation de cette information.

Je vous demande donc, d'après votre expérience de la négociation, pensez-vous qu'il serait opportun qu'un pays publie unilatéralement le texte, alors que toutes les parties ne s'entendent pas à ce sujet actuellement?

• (0945)

M. Nick Milanovic: Je vais commencer par l'exemple du consensus pour publier le texte provisoire, qui est maintenant atteint.

À Québec, le Canada a mené avec énergie les efforts auprès des divers pays de l'Amérique du Nord et du Sud — 34 pays — et il a tenté de convaincre ses partenaires de la nécessité d'une certaine responsabilité publique et d'une certaine transparence. Il a exercé de fortes pressions et il a réussi à faire publier l'ébauche de texte. Nous vous remercions tous de votre participation à cet effort. Il est important de comprendre ce qui est négocié à la table.

Vous nous avez aussi demandé quelle était notre expérience personnelle des négociations patronales-syndicales. Il est juste de dire qu'à moins d'un consensus, les syndicats et les employeurs ne publient pas nécessairement les ébauches de conventions en cours de négociation. Cependant, les syndicats font certainement approuver toutes les propositions par leurs membres, alors la position initiale du syndicat au début des négociations est non seulement connue de tous ses membres mais aussi de l'employeur, parce qu'elle est déposée devant lui.

Dans le cas qui nous occupe, on ne peut pas faire de comparaisons parce que nous ignorons la position initiale du gouvernement du Canada. Si vous voulez fonctionner par consensus et que vous êtes incapables de vous entendre malgré tous les efforts, alors je crois que vous devriez au moins publier la position du gouvernement du Canada relativement aux diverses questions négociées.

M. Mark Rowlinson: J'ai un autre point à faire valoir, toujours en analogie avec les négociations collectives. Dans la plupart des compétences canadiennes, toute convention collective conclue doit être ratifiée par tous les membres à la fin des négociations, et nous serions certainement favorables à ce modèle dans le cas de cet accord commercial.

M. Ron Cannan: Monsieur le président, je veux ajouter que je suis parfaitement d'accord, c'est l'une des raisons pour lesquelles le comité existe, pour pouvoir entendre des points de vue. Les 308 députés auront ensuite l'occasion de discuter de l'accord.

Vous avez dit que lorsqu'il y a consensus entre les parties... elles divulguent l'information. Tout se passait également ainsi dans les négociations auxquelles j'ai participé. Il y avait une grève, et j'étais membre du syndicat. Nous n'avons pas vu l'accord avant qu'il ne soit définitif, et nous avons dû le signer. Le texte sera présenté à la Chambre avant la signature, et nous aurons bien des occasions de dialogue.

J'ai un autre commentaire à faire avant de céder la parole à M. Menzies.

Vous avez parlé de l'organisme indépendant qui examinait le processus d'arbitrage — des organes indépendants et efficaces d'arbitrage. Si un pays impose une loi à un autre pays, comment cela pourrait-il donner lieu à un modèle où tous seraient équitablement représentés à la table pour tenter d'appliquer des lois unilatérales?

M. Nick Milanovic: Ce n'est pas exactement le modèle. Nous ne voudrions pas appliquer nos lois contre la volonté du gouvernement du Guatemala. Nous serions tous d'accord sur une norme que chaque pays respecterait, et s'il y avait violation de cette norme...

Actuellement, d'après le modèle de l'ALENA, le modèle du chapitre 11, l'organisme indépendant, la société concernée, a le droit de faire respecter ses droits dans tous les pays convenus, dans le contexte propre à son conflit. Quand cela se produit, on choisit parmi un certain nombre de processus d'arbitrage réglementaires reconnus internationalement et qui ont été approuvés, et cela déclenche le processus par lequel les parties présentent leurs déclarations, échangent des documents et expliquent leurs positions à un tribunal. La décision est ensuite appliquée par un comité d'arbitrage. Parfois, chaque pays désigne un arbitre et le troisième est choisi par les parties elles-mêmes ou d'une autre façon. Ce comité d'arbitrage applique la règle ou entend l'affaire, il entend la preuve, détermine les faits et les examine en fonction du contexte, des droits convenus des travailleurs, puis il prend une décision, soit d'accueillir ou de rejeter la plainte. S'il conclut qu'il y a eu violation, alors il a des moyens pour imposer sa décision et il offre une large gamme de solutions.

C'est le modèle, en bref.

● (0950)

Le président: Allez-y, monsieur Menzies. Vous avez environ deux minutes.

M. Ted Menzies (Macleod, PCC): Merci, monsieur le président. Je savais que je n'aurais pas beaucoup de temps, mais mon généreux collègue m'en a laissé un peu.

Je suis perplexe devant certains commentaires, notamment les expressions « harmonisation à la baisse » et « érosion graduelle des normes du travail ». Je ne suis pas vraiment d'accord. Je crois que nous vivons dans un pays merveilleux et que les employeurs canadiens traitent plutôt bien leurs employés. Ces commentaires me semblent un peu insultants. C'est insultant pour les employeurs canadiens, pour les gens qui dirigent ce pays, qui font travailler leurs concitoyens.

Aux dernières nouvelles, nous nous acharnions sur le ministre de l'immigration pour qu'il laisse plus de gens entrer au pays. Les gens veulent venir travailler ici parce que nos normes du travail sont rigoureuses. Les gens veulent travailler dans notre pays. C'est ce qui en fait un pays où il fait bon vivre. Je m'étonne d'entendre de tels commentaires, d'entendre que le libre-échange a fait du tort à notre population parce que tous n'ont pas droit au même traitement.

Je voulais simplement le dire.

Pour ce qui est de négocier publiquement, vous suggérez que les négociations se déroulent à la Chambre des communes. J'aimerais avoir votre opinion.

La plupart des négociations syndicales se font derrière des portes closes, comme l'a mentionné M. Cannan. Les représentants de chaque partie négocient l'accord. Est-ce que les négociations syndicales se font en public ou derrière des portes closes?

M. Mark Rowlinson: J'aurais deux choses à dire au sujet des négociations syndicales.

Premièrement, les négociations syndicales se déroulent, je suis fier de pouvoir le dire, de façon fondamentalement démocratique. Comme je l'ai dit précédemment, les propositions sont généralement élaborées par les membres, elles sont négociées par un comité puis elles sont ramenées devant les membres aux fins de ratification. Je crois que l'analogie entre un vaste accord commercial entre États et le processus de négociation collective laisse beaucoup à désirer. Lorsque des gouvernements — des gouvernements souverains, démocratiquement élus — s'engagent dans d'importantes négociations de traité, la norme d'une consultation d'envergure devrait probablement, il me semble, être plus stricte que pour une négociation privée entre un syndicat et un employeur.

Je veux ajouter quelque chose au sujet des employeurs canadiens. Vous et moi nous ne sommes pas nécessairement d'accord au sujet des mérites normatifs des employeurs canadiens, mais je peux vous dire ceci. Je ne dis pas que les employeurs canadiens sont bons ou mauvais, mais j'ai eu maintes fois l'occasion de m'asseoir à la table avec des employeurs canadiens qui venaient dire aux travailleurs « Vous devez faire des concessions » ou « Vous devez renoncer à votre régime de retraite à prestations déterminées » ou « Vous devez faire des concessions au sujet des prestations, » ou « Vous devez faire des concessions salariales ». Pourquoi? « Parce que nous avons d'autres installations » — au Mexique ou en Chine — « où les salaires sont le quart ou le cinquième des salaires que nous vous versons. »

Ce n'est pas pour cette raison qu'un employeur est bon ou mauvais. Il ne s'agit pas d'être bon ou mauvais; il s'agit du fait que les employeurs — et c'est dans leur nature — cherchent à réduire les coûts salariaux et à maximiser les profits. Ils ont cette responsabilité, et s'ils peuvent le faire en déplaçant des activités... Nous avons un grave...

● (0955)

Le président: Monsieur Rowlinson, je dois vous interrompre parce que notre temps est écoulé, mais je n'ai pas entendu votre réponse à la question de M. Menzies, qui était de savoir si les négociations se déroulent en privé ou en public. S'il vous plaît répondez simplement, puis nous donnerons la parole à M. Julian.

M. Mark Rowlinson: Très rapidement, les négociations collectives sont un processus privé. En règle générale, elles se déroulent en privé, mais les parties peuvent convenir de publier les propositions à tout moment. Cela dépend des négociations.

Le président: Si toutes les parties en conviennent.

M. Mark Rowlinson: Oui, si toutes les parties s'entendent.

Le président: Merci.

Monsieur Julian, vous avez sept minutes.

M. Peter Julian: Merci, monsieur le président.

Merci beaucoup de cet exposé très détaillé et très original.

Je veux aborder un point soulevé par M. Rowlinson, la question de la course vers le bas, parce que c'est un élément essentiel lorsque nous parlons de régime commercial.

Depuis 1989 — nous le savons tous parce que Statistique Canada l'a dit — 80 p. 100 des familles canadiennes ont vu leur revenu diminuer. Évidemment, quelque chose ne va pas du tout — les régimes commerciaux accroissent les exportations, mais en règle générale la situation de la population canadienne, des familles des travailleurs canadiens, est moins bonne que dans les années 1980. C'est un problème fondamental. Cette course vers le bas est indéniable, c'est quelque chose dont nous devons parler en tant que comité des échanges, et nous vous remercions de l'avoir mentionné.

Cela m'inspire trois questions. Premièrement, quelles mesures d'application ont été prises ou adoptées dans d'autres parties du monde? Vous avez parlé des mesures d'application européenne mises en oeuvre progressivement sur plusieurs décennies. Comment est-ce que cela s'appliquerait au Canada? Comment cela pourrait-il s'appliquer à l'accord que nous envisageons?

Deuxièmement, vous avez parlé très spécifiquement de certains des effets les plus marqués de la reconnaissance des droits fondamentaux du travail, notamment l'abolition du travail des enfants. Mais comment pouvons-nous concrètement relever les normes du travail? Comment pouvons-nous le faire dans le cadre d'accords commerciaux, pour que la situation des populations d'autres pays — en Amérique centrale par exemple — s'améliore?

Troisièmement, lors de notre dernière rencontre, relativement à l'ALE AC4, il a été question de l'affaire Glamis Gold et de la tragédie au Guatemala. Dans cet exemple, ou dans tout autre exemple spécifique, comment une disposition visant l'application des droits des travailleurs pourrait-elle aider les collectivités touchées par des gestes que posent des sociétés canadiennes?

M. Mark Rowlinson: En quelques mots, au sujet de cette course vers le bas et du modèle européen, il est intéressant et, à certains égards, excitant de voir que le modèle de l'UE permet d'éviter les problèmes de fuite de capitaux en développant progressivement ce genre de mécanismes d'application intranationale des droits des travailleurs. L'Europe est partie de l'hypothèse que l'union économique serait impossible si certaines régions d'Europe profitaient d'un abaissement des normes du travail au détriment des autres régions d'Europe. Empiriquement, il n'y a donc pas de fuite de capitaux entre, par exemple, un pays prospère comme la Suède et le Portugal ou même les anciens pays du bloc de l'Est, qui sont maintenant membres de l'Europe. Avant de pouvoir intégrer l'UE, les anciens pays du bloc de l'Est ont dû réviser leur droit du travail et relever toutes les normes au niveau des normes de l'UE.

De toute évidence, les distinctions entre l'économie canadienne et les économies d'Amérique centrale sont plus marquées que celles que vous trouvez en Europe. Le défi est donc plus grand. Mais c'est le modèle que vous devriez utiliser au départ, pour pouvoir dire que vous n'allez pas encourager une course vers le bas. Ce n'est pas sur cette base que nous allons nous engager dans les échanges internationaux.

Nick.

M. Nick Milanovic: Je vais répondre à vos deux dernières questions en même temps, monsieur Julian.

Comme Me Rowlinson l'a dit au sujet de l'amélioration des normes du travail, le problème n'est pas vraiment la rédaction de lois dans les pays d'Amérique centrale. Il existe de très bonnes dispositions en Amérique centrale et au Mexique, tout comme en Amérique du Sud. C'est une question d'application.

Lorsque vous créez un mécanisme, comme nous l'avons suggéré aujourd'hui, pour permettre à un syndicat ou à une partie touchée de déposer une plainte, de dire que des droits que les pays ont reconnus — par exemple, l'interdiction du travail forcé — ont été violés dans des circonstances données, si l'infraction est confirmée il y aura un relèvement des normes du travail pour les travailleurs qui sont dans la même situation. Les autres employeurs de cette industrie subiront des pressions pour respecter la nouvelle norme, sinon ils risquent des sanctions imposées par un comité d'arbitrage, y compris des dommages-intérêts par exemple. L'ampleur des dommages-intérêts devrait contrebalancer l'incitation financière à enfreindre systématiquement les droits très fondamentaux dont nous parlons.

Je serais étonné, je rougirais, si les membres du comité et les députés n'arrivaient pas à s'entendre pour dire que dans le cadre de négociations sur un accord de libre-échange avec les AC4 nous indiquerons que le travail forcé ne sera pas toléré dans nos relations commerciales avec ces pays ni, en principe, avec d'autres pays. Que vous soyez partisan du libre-marché ou de la réglementation des marchés, vous pouvez tous convenir que la liberté du marché ne joue pas si l'on oblige des personnes liées par contrat à travailler. Nous pouvons reconnaître que, d'un point de vue moral, cela est inadmissible. En incluant les droits des syndicats à faire appliquer ces principes, même si les États concernés hésitent à le faire, vous exercez une pression vers le haut en matière de droits des travailleurs.

• (1000)

M. Peter Julian: La grande question, évidemment, quand il s'agit de syndicalisme, comme nous l'avons vu dans de nombreux pays en Amérique centrale et du Sud, c'est qu'en l'absence d'un régime démocratique, les syndicalistes reçoivent des menaces de mort et ils pris pour cible par des escadrons de la mort.

Revenons à la question des normes applicables. Comment, dans un accord commercial, pouvons-nous à la fois appliquer les normes et relever les normes existantes? Si les structures démocratiques d'un pays donné se détériorent, comment pourrions-nous réagir dans le cadre d'un accord commercial pour garantir que les droits humains fondamentaux sont respectés, que les droits des travailleurs sont respectés et que le droit à la négociation collective est respecté?

Le président: Messieurs, soyez brefs s'il vous plaît. Nous avons très peu de temps.

M. Mark Rowlinson: Ma réponse sera très brève.

Je vais vous donner deux exemples concrets. J'ai participé à un processus dans le cadre duquel une plainte avait été déposée au Canada au sujet de la violente répression — nous parlons ici de bâtons de baseball et de fusils — d'une campagne de syndicalisation au Mexique. De telles situations, des situations qui surviennent constamment — en Colombie, en particulier — quand des syndicalistes sont assassinés parce qu'ils essaient de former un syndicat, ce genre de violation élémentaire de la liberté d'association, c'est exactement le type de violation fondamentale auquel nous pensons qu'un régime commercial de ce genre permettrait de s'attaquer.

Si le Canada prend vraiment au sérieux ses obligations en matière de droits humains, nous ne devons pas commercer avec des pays où les travailleurs qui veulent s'associer librement sont assassinés ou battus. C'est aussi simple que cela. Ces travailleurs devraient pouvoir présenter des plaintes au Canada au sujet de cette activité. Et les gouvernements qui ne réussissent pas à protéger ces travailleurs devraient rendre compte de leur échec.

Le président: Merci beaucoup, messieurs. Cette partie de notre réunion est maintenant terminée. Merci à tous deux d'être venus.

Écoutons maintenant M. Julian.

M. Peter Julian: Je veux remercier nos témoins d'être venus.

Monsieur le président, j'ai deux motions à présenter. Je voudrais vous demander de réserver du temps à notre réunion de jeudi pour en discuter.

Le président: Jeudi, vous le savez, nous attendons cinq groupes pour une très importante discussion sur l'activité future du comité sur la politique commerciale. Il serait difficile d'inscrire cette discussion au programme de jeudi, monsieur Julian.

Comme vous le savez, nous allons tenir une séance officielle au cours de la dernière heure de notre réunion. La réunion sera prolongée. Je ne sais pas à quel moment nous pourrions en traiter jeudi. Cela sera difficile. Nous pouvons en parler, j'imagine, en privé. C'est à vous de décider, bien sûr. Les motions ont été déposées. L'avis nécessaire a été donné, et vous pouvez ramener les motions à loisir. Mais nous pourrions peut-être en parler en privé.

Nous interrompons notre réunion pendant quelques minutes, le temps que nos prochains témoins prennent place.

Merci encore, messieurs.

- _____ (Pause) _____
-
- (1010)

Le président: Nous reprenons nos délibérations. Nous allons commencer la deuxième partie de notre réunion, qui, en passant, sera prolongée. Elle durera jusqu'à midi au besoin.

La réunion d'aujourd'hui, comme celle de jeudi, vise à communiquer aux membres du comité l'information de base nécessaire pour entamer l'étude à long terme de la compétitivité et des échanges commerciaux du Canada. Aujourd'hui, nous accueillons des témoins du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Jeudi, nous entendrons des représentants d'organisations d'affaires — cinq jusqu'à maintenant ont accepté de venir, et il y en aura peut-être un sixième. Nous verrons comment tout cela se déroulera.

Accueillons maintenant Terry Collins-Williams, Politique commerciale multilatérale, David Plunkett, Politique commerciale bilatérale et régionale, et Paul Robertson, Politique commerciale

de l'Amérique du Nord. Tous trois représentent Affaires étrangères et Commerce international Canada.

Je crois que vous avez préparé un exposé commun. Est-ce exact?

M. Terry Collins-Williams (directeur général, Politique commerciale multilatérale, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Commerce international)): En effet, nous présentons un exposé commun d'une dizaine de minutes. Nous prendrons peut-être un peu plus de temps, si vous le permettez.

Le président: C'est très bien. Nous voulons savoir ce que vous avez à dire, messieurs. Je suis certain que vos commentaires nous aideront à orienter notre étude à long terme.

[Français]

M. Terry Collins-Williams: Monsieur le président, nous vous remercions de nous avoir invités à cette séance.

Nous essaierons de vous donner un aperçu sommaire de la politique de commerce international, puis de répondre à vos questions.

[Traduction]

Permettez-moi de commencer en mentionnant deux documents de base qui décrivent la politique commerciale du Canada. Le premier est un discours que le ministre Emerson a prononcé à l'occasion de la Journée du commerce international, le 8 juin 2006. Ce discours portait sur la définition d'un programme commercial mondial pour le Canada. Pour vous situer, nous avons joint à ce discours un rapport sur la situation des échanges et un document intitulé « Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux ».

Notre deuxième document de base est le volet consacré au commerce international dans le rapport ministériel sur les plans et les priorités, déposé à la Chambre le 26 septembre 2006.

Je n'ai pas à expliquer au comité l'importance des échanges mondiaux pour la performance économique du Canada. Vous avez tous les chiffres et toutes les données devant vous. Vous avez déjà entendu des témoins du ministère et d'autres intervenants à ce sujet. Je vais donc, si vous le permettez, traiter des principes fondamentaux de la politique commerciale canadienne.

Tout examen de la politique commerciale canadienne doit commencer par l'affirmation de l'importance absolue de nos relations commerciales avec les États-Unis. Mon collègue Paul Robertson y reviendra. Bien sûr, nous ne pouvons ignorer la nécessité d'élargir nos perspectives commerciales à d'autres pays et régions du monde. David Plunkett traitera des initiatives d'expansion commerciale actuellement en cours.

J'aimerais aborder trois éléments essentiels à la formulation et à l'exécution de notre politique commerciale.

Premièrement, il nous faut être dynamiques pour aider les entreprises canadiennes à pénétrer des marchés et à s'y maintenir. C'est pourquoi nous visons et continuerons d'insister pour viser des résultats ambitieux dans le cadre des négociations de l'OMC, actuellement suspendues.

Deuxièmement, nous devons concevoir des approches innovatrices et adaptables, qui tiennent compte de la dynamique changeante qui façonne le commerce international. Du point de vue du gouvernement, cela signifie concevoir et négocier des instruments pour des dossiers autres que ceux des obstacles commerciaux traditionnels à la frontière. Ces instruments devraient donner au secteur privé des moyens sûrs et transparents de promouvoir ses intérêts dans des domaines comme l'investissement, les sciences et la technologie, l'aviation civile, etc.

Troisièmement, il ne faut jamais oublier que la politique commerciale doit être ancrée dans de solides fondements économiques nationaux, y compris des régimes fiscaux et réglementaires sains et des politiques d'infrastructure positives, notamment l'Initiative de la porte d'entrée et du corridor de l'Asie-Pacifique.

Je laisse maintenant à Paul Robertson le soin d'exposer la dimension nord-américaine de notre politique commerciale.

• (1015)

M. Paul Robertson (directeur général, Politique commerciale de l'Amérique du Nord, ministère du Commerce international): Merci beaucoup, Terry.

Si vous le voulez bien, je vais d'abord illustrer l'importance de la relation commerciale Canada-États-Unis. Nous savons tous que le Canada est l'un des pays les plus tributaires des échanges commerciaux dans le monde industrialisé et que la relation commerciale Canada-États-Unis est la plus importante dans le monde et constitue le moteur de la croissance et de la prospérité économique du Canada. Chaque jour, pour 1,9 milliard de dollars de biens, 37 000 camions et 300 000 personnes traversent la frontière.

Le Canada exporte vers les États-Unis l'équivalent d'environ 30 p. 100 de son PIB. Il faut aussi savoir que le Canada est le principal marché d'exportation de 38 des États américains. Le Mexique est le cinquième marché d'exportation pour le Canada et, réciproquement, le Canada est le deuxième marché en importance pour le Mexique. L'essentiel de ces échanges se fait sans susciter de conflit.

Toutefois, les avantages de l'accord nord-américain pour la prospérité canadienne doivent être examinés à deux niveaux.

Au premier niveau, il faut reconnaître que la compétitivité nord-américaine mondiale est essentielle à la réussite et à la prospérité du Canada. Les économies nord-américaines peuvent fonctionner avantageusement de concert pour construire des chaînes d'approvisionnement nord-américaines extrêmement efficaces. Nous avons déjà des grappes transfrontalières et des chaînes d'approvisionnement transfrontalières qui améliorent sensiblement l'efficacité pour nos industries et nous permettent de concurrencer certaines des économies les plus compétitives du monde à partir d'une plate-forme nord-américaine.

Au deuxième niveau de prospérité liée au commerce nord-américain, le Canada doit maintenir et améliorer sa capacité en Amérique du Nord. Vous le savez, la concurrence d'autres pays, dont l'Inde et la Chine, par exemple, s'intensifie sur le marché des États-Unis.

Nous disposons de nombreux outils pour faire progresser un vaste programme tourné vers l'avenir. L'ALENA est la pierre angulaire de notre relation trilatérale d'échanges commerciaux et d'investissement. Je dois signaler que le ministre Emerson a rencontré ses homologues de l'ALENA au printemps et qu'il a, pour la première fois depuis l'instauration de l'accord, dirigé une discussion sur la façon dont les partenaires de l'ALENA peuvent commencer à collaborer pour renforcer la compétitivité nord-américaine. Les

ministres de l'ALENA ont constaté que l'intégration des chaînes d'approvisionnement nord-américaines est déjà bien avancée dans divers domaines, mais qu'il subsiste des obstacles inutiles.

Le gouvernement canadien et d'autres gouvernements nationaux membres de l'ALENA peuvent s'efforcer de corriger de nombreux obstacles. Par exemple, les ministres se sont entendus lors de cette réunion pour lancer des initiatives sectorielles afin de repérer les obstacles attribuables aux gouvernements et qui nuisent à la circulation des biens et services dans des secteurs précis. Ils se sont aussi entendus sur l'intérêt, pour les partenaires de l'ALENA, de mieux aligner leurs initiatives commerciales bilatérales au sein de la plate-forme de l'ALENA.

Nous avons aussi un autre outil, bien sûr, le Partenariat pour la sécurité et la prospérité. Il s'agit d'une vaste initiative lancée par les dirigeants en mars 2005 et destinée à améliorer la coopération existante pour accroître le bien-être de nos citoyens. Dans le programme de prospérité dirigé par Industrie Canada, par exemple, on s'efforce de promouvoir la coopération en matière de réglementation, de favoriser la collaboration sectorielle et de faciliter les échanges.

J'aimerais aussi mentionner quelques autres éléments. Le premier concerne les stratégies de promotion commerciale pour les marchés américain et mexicain. Ces stratégies mettent l'accent sur l'exécution sur place pour améliorer les occasions offertes aux entreprises canadiennes grâce à une promotion commune des échanges, de l'investissement, de la commercialisation de technologie et de la collaboration dans le domaine de la recherche.

Il existe aussi de nombreuses initiatives bilatérales ciblées dans nos trois pays; ainsi, le Comité consultatif Canada-États-Unis sur l'agriculture facilite la discussion et la coopération dans les dossiers agricoles bilatéraux, y compris l'accès aux marchés et les questions sanitaires et phytosanitaires.

• (1020)

Finalement, il est difficile à l'heure actuelle de parler du marché nord-américain sans mentionner aussi qu'il faut veiller à ce que les postes frontaliers, les ports et les voies aériennes appuient un commerce efficace tout en améliorant la protection contre le terrorisme et la criminalité. Voilà donc tous les éléments d'un programme axé sur l'avenir et qui accroîtra la compétitivité dans le contexte nord-américain.

Je pense que maintenant, vu le temps qui nous est imparti, je vais laisser David poursuivre notre exposé.

Le président: Monsieur Plunkett, allez-y.

[Français]

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

[Traduction]

Comme l'a déjà signalé mon collègue, le ministère est déterminé à renforcer l'accès sûr aux marchés mondiaux grâce à la négociation et à l'implantation d'accords commerciaux, notamment des accords de libre-échange, des accords de protection et de promotion de l'investissement étranger appelés APIE, des négociations bilatérales en matière de transport aérien, et d'autres outils.

À cet égard, le ministère a indiqué qu'il intensifierait ses efforts pour conclure les négociations de libre-échange avec la Corée du Sud, et nous chercherons à négocier avec d'autres marchés clés en Asie et ailleurs.

Nous avons aussi indiqué notre intention de conclure des accords de protection et de promotion de l'investissement avec la Chine, l'Inde et le Pérou. Nous avons déjà conclu des ententes sur le transport aérien avec les deux premiers de ces pays.

Le Canada doit rester dans la course. Nombre de nos partenaires cherchent actuellement à conclure des accords commerciaux bilatéraux et régionaux. Nos concurrents s'assurent d'un accès préférentiel à des marchés dynamiques dans le monde, au détriment des entreprises canadiennes.

Il faut bien admettre que nous n'avons pas conclu un seul ALE au cours des cinq dernières années. Notre rendement comparatif en matière de négociation d'ALE a un effet concret sur la compétitivité de nos entreprises sur les marchés étrangers. Les entreprises canadiennes nous disent que des occasions leur échappent en raison des accords de libre-échange que d'autres pays ont passés entre eux. Elles pressent le gouvernement d'uniformiser les règles du jeu.

C'est pourquoi nous accordons tant d'attention au programme bilatéral et régional, en plus des activités de Doha et de l'ALENA dont mes collègues ont traité.

Je souligne que nous ne négocions pas pour le plaisir. Les entreprises nous disent que des occasions leur échappent. Comme l'a indiqué le ministre Emerson à diverses reprises, le Canada n'a pas suivi le mouvement. Le ministre souhaite que le Canada se montre plus agressif et plus concentré en matière d'accords commerciaux et de création de possibilités à l'extérieur de l'Amérique du Nord.

Je le rappelle, les accords commerciaux ne se limitent pas aux accords de libre-échange. L'expression englobe les accords de protection des investissements, les accords aériens, les traités fiscaux et d'autres moyens d'aider les entreprises canadiennes et de les intégrer aux chaînes d'approvisionnement mondiales, notamment la coopération dans les domaines de la réglementation et des sciences et de la technologie. La liste est assez longue.

[Français]

Les membres du comité connaissent très bien l'importance du commerce pour l'économie canadienne. Par exemple, près d'un emploi sur cinq au Canada dépend du commerce.

[Traduction]

Je crois que lorsque mes collègues sont venus témoigner devant le comité, en mai dernier, ils ont mentionné certains des pays avec lesquels nous avons déjà collaboré et collaborons encore aujourd'hui dans le cadre d'un effort dynamique pour garantir un accès aux marchés mondiaux et conclure des accords commerciaux. Le temps file, et je vais vous épargner la liste complète de ces activités.

Pour illustrer mon propos, je dirai plutôt que je suis en poste depuis maintenant six semaines, depuis la fête du travail, et que pendant cette période nous avons travaillé à des accords de libre-échange avec la Corée, les pays de l'AELE, l'Amérique centrale, c'est-à-dire l'AC4, et Singapour. Des pourparlers exploratoires ont débuté avec des pays de l'hémisphère occidental, notamment la communauté andine.

En général, mon équipe suffit à peine à couvrir l'éventail de nos activités et à tenir la cadence. Chaque négociation présente ses propres défis. Les divers pourparlers se déroulent à leur rythme propre, certains progressent plus rapidement que d'autres. Ces

exercices s'inscrivent dans le contexte des sensibilités nationales et de celles de nos partenaires de négociation.

Comme le montre cette liste, nos activités sont diversifiées. Elles reflètent l'intérêt que nos intervenants ont exprimé envers ces divers marchés et régions du monde. Nous croyons apporter ainsi une importante contribution au renforcement de la compétitivité canadienne dans le monde. Si la raison d'être de notre programme commercial est d'ordre économique, ce programme a aussi des retombées positives sur les relations internationales du Canada en général, qu'il s'agisse de développement ou de politique étrangère.

Nous nous efforçons de créer des occasions à l'extérieur de l'Amérique du Nord, pour profiter de l'évolution de la situation et du pouvoir économique croissant dans ces régions du monde. La réalisation de ces initiatives améliorera notre crédibilité comme partenaire de négociation et optimisera les avantages commerciaux pour les Canadiens.

Le programme de négociation est assuré par une équipe interministérielle très compétente qui s'appuie sur les concepts stratégiques produits par le vaste réseau national et international du gouvernement du Canada.

Nos missions à l'étranger font progresser nos initiatives et nous aident à repérer des occasions pour le Canada. Elles font aussi la promotion des intérêts économiques et commerciaux du Canada à l'étranger, toujours en consultation avec les intervenants.

• (1025)

[Français]

Monsieur le président, pour terminer, je voudrais mettre l'accent sur l'importance pour les Canadiens de poursuivre un programme de commerce bilatéral ambitieux, un programme important pour la compétitivité de l'économie canadienne.

[Traduction]

Le président: Je vous remercie tous.

Monsieur Plunkett, nous entendons au moins cinq organismes clés représentant les entreprises et qui réclament des progrès dans ces négociations. Nous sommes impatients de savoir ce qu'elles considèrent comme des priorités pour la politique commerciale canadienne.

Avant de passer aux questions, je veux dire que M. Julian m'a indiqué qu'il aimerait discuter des motions à la fin de la réunion d'aujourd'hui. Il a reconnu qu'il serait plutôt difficile de le faire jeudi, je crois. Je vous le dis à l'avance, je mets de côté 20 minutes pour ces motions. Nous commencerons la discussion à 11 h 40.

Passons maintenant aux questions de l'opposition officielle, d'abord les libéraux, avec M. LeBlanc.

[Français]

L'hon. Dominic LeBlanc (Beauséjour, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci, messieurs, de vos présentations.

Vous avez fait un court survol de plusieurs dossiers très importants pour l'économie canadienne que j'ai beaucoup apprécié. C'est pour nous une occasion de se concentrer sur d'autres questions. Il me semble que depuis plusieurs mois, on a tendance à ne viser qu'une question importante aux États-Unis. Maintenant, nous essayons de nous pencher sur d'autres questions tout aussi importantes pour l'économie.

M. Collins-Williams a admis que nous n'avions pas signé d'entente bilatérale depuis cinq ans. Je crois que les États-Unis nous ont dépassés de beaucoup. À la lumière d'une discussion que j'ai eue avec quelqu'un il y a quelques mois, j'ai l'impression que les États-Unis ont signé des ententes bilatérales avec plusieurs pays au cours des dernières années.

Est-ce que j'ai raison?

[Traduction]

M. David Plunkett: En effet. Mes collègues me disent toujours qu'au cours de cette période, les États-Unis ont signé des ententes avec 15 pays.

L'hon. Dominic LeBlanc: Cela inclut-il certains marchés très importants, notamment certaines grandes nations asiatiques? C'est peut-être trop vous demander que de vouloir obtenir de vous une liste précise des 15 pays, mais avez-vous en tête les noms de ces nations?

M. David Plunkett: En plus de l'ALENA en 1994, bien sûr, ils ont signé des accords avec l'Australie en 2005, le Chili en 2004, la République dominicaine d'Amérique centrale en 2005 et Singapour en 2004. Ils ont signé un accord avec Oman en 2006, mais celui-ci n'est pas encore en vigueur. Ils en ont signé un avec le Maroc en 2004. Cela représente donc un bon échantillon sur le plan mondial.

L'hon. Dominic LeBlanc: Monsieur Plunkett, vous avez mentionné différents domaines prioritaires sur lesquels vos collègues et vous concentrez votre attention afin de faire avancer les discussions relatives à divers accords bilatéraux. Nous croyons comprendre que l'accord avec la Corée est manifestement plus proche d'aboutir que d'autres, ou en tout cas, que l'on a travaillé sur l'accord avec ce pays. Pourriez-vous faire le point et nous dire, à votre avis, à quel stade nous en sommes de la négociation d'un accord avec ce pays?

Comme le président l'a dit, nous aurons l'occasion d'entendre les représentants de certains groupes d'affaires plus tard cette semaine. D'après les renseignements dont vous disposez, quels sont les groupes qui vous poussent à conclure un accord avec la Corée? Autrement dit, quels sont ceux qui encouragent le gouvernement à agir rapidement, et quels sont les secteurs de l'économie qui se sont montrés hésitants? Si je vous pose cette question, c'est parce que pour chaque groupe favorable à un accord, il y en a un autre qui s'inquiète des retombées sur le plan national.

●(1030)

M. David Plunkett: Je crois que les négociations avec la Corée ont été très constructives, jusqu'à présent. Je vais cependant prendre un peu mes distances maintenant car c'est en fait mon patron qui est notre négociateur principal, mais je me suis fait accompagner par un collègue qui est plus au courant de ces questions et s'il faut rentrer un peu plus dans les détails, je lui demanderai de prendre la parole.

Nous avons eu un septième cycle de négociations, il y a quelques jours seulement à Ottawa, et le huitième aura lieu à Séoul au cours de la semaine du 20 novembre. Les domaines sur lesquels nous avons travaillé ont été, en particulier, la libéralisation de l'accès au marché

pour les articles de commerce, c'est-à-dire, les produits agricoles, industriels... le poisson et les produits de la mer, secteurs qui s'intéressent manifestement à de telles négociations. Au cours de la période qui précède toute négociation, nous sondons bien sûr les entreprises, ou ce sont elles qui prennent elles-mêmes contact avec nous, pour nous permettre de savoir qu'elles seraient intéressées. Voilà donc le genre d'industries concernées, ainsi que les secteurs des ressources naturelles, des produits chimiques, et des produits environnementaux.

Des groupes très divers ont exprimé un intérêt réel pour le marché coréen, en partie parce que les tarifs douaniers sont élevés dans les secteurs d'exportation qui nous intéressent. Je crois que le tarif général moyen est de 12,8 p. 100 et que le tarif agricole moyen est de 52 p. 100. Ces groupes sont donc très désireux d'essayer d'obtenir une réduction de ces tarifs, car ils voient là des débouchés commerciaux intéressants.

Manifestement, les médias se sont faits l'écho des préoccupations exprimées par l'industrie automobile. Dans le passé, l'industrie de la construction navale a également exprimé certaines inquiétudes. Comme toute négociation avec quelque pays que ce soit, nous tenons compte de ces préoccupations. Nous entretenons d'étroites consultations avec les industries afin d'être certains de comprendre leurs préoccupations, et nous en tenons toujours compte au cours de nos négociations.

L'hon. Dominic LeBlanc: Merci de cette mise au point au sujet de la Corée.

Quels autres accords êtes-vous sur le point de conclure? Quels autres accords bilatéraux poursuivez-vous et où en êtes-vous, d'une façon très générale?

M. David Plunkett: Il est très difficile de donner une date précise de conclusion, parce qu'il s'agit manifestement là, d'un tango qui se danse à deux, et même lorsqu'une question nous paraît insignifiante et ne devrait pas demander beaucoup de temps à régler, l'autre partie peut, au contraire, estimer...

Au cours des six semaines qui se sont écoulées depuis que j'occupe de poste, je suis allé à Genève pour essayer de faire avancer un peu les négociations avec l'AELE. Cette association comprend la Suisse, la Norvège, le Liechtenstein et l'Islande. Je suis allé à Singapour la semaine dernière, pour essayer d'insuffler un peu de vie dans ces négociations. Les négociations avec l'AELE piétinent depuis 2000, et les négociations avec Singapour, depuis 2003; nous essayons donc de trouver un moyen de régler certaines des questions qui ont créé des impasses dans le passé.

L'hon. Dominic LeBlanc: Quelles sont les obstacles auxquelles nous nous sommes heurtés en ce qui concerne l'AELE?

M. David Plunkett: Oh, il y en a toute une gamme. Le secteur maritime est une question dont on a discuté. Du point de vue des exportations, nous cherchons à susciter plus d'intérêt dans les domaines que privilégient nos exportateurs, qu'il s'agisse de l'agriculture... nous jouons donc sur plusieurs tableaux. Tous ces accords comprennent un certain nombre de grandes questions, dont certaines sont essentiellement des questions institutionnelles au sujet desquelles, franchement, ce sont les avocats qui se font plus de souci que l'homme d'affaires moyen, mais cela fait partie d'un ensemble d'éléments qui doivent être réunis.

Je suis optimiste de nature, et j'espère que nous devrions pouvoir conclure ces accords dans un proche avenir, mais comme je l'ai dit, il s'agit d'un processus de négociation qui doit aboutir à l'avantage des deux parties. En fin de compte, il faut donc que les deux parties voient que les concessions mutuelles offrent suffisamment d'avantages pour conclure un accord.

• (1035)

L'hon. Dominic LeBlanc: Merci.

Le président: Merci, monsieur LeBlanc.

Le Bloc dispose maintenant de sept minutes. Monsieur André a la parole.

[Français]

M. Guy André (Berthier—Maskinongé, BQ): Bonjour.

Je veux vous faire part de deux préoccupations majeures.

D'une part, nous avons entendu précédemment des membres de l'Association canadienne des avocats du mouvement syndical. Ils nous ont fait part de certaines préoccupations relatives aux droits des travailleurs dans certains pays lorsqu'on réalisait des accords bilatéraux, et même dans le cadre de l'OMC, à plus large échelle.

Je pense que c'est une question relativement importante. En effet, je crois que si le capital se déplace dans d'autres pays, comme la relocalisation de certaines entreprises, si les conditions de travail et la qualité de vie des gens sont moindres, le profit des entreprises augmente temporairement, mais cela aura des répercussions sur notre qualité de vie et nos conditions de travail.

Quelles sont vos préoccupations concernant les signatures de ces accords bilatéraux? Avez-vous réellement des préoccupations? Est-ce que vous insistez là-dessus, ou est-ce quelque chose de très mineur dans l'ensemble de vos négociations?

D'autre part, concernant ces accords bilatéraux, il y a certains secteurs d'activité industrielle qui sont fragilisés. C'est le cas pour un accord avec la Corée, dont on pense qu'il peut affecter notre industrie de l'automobile, de même que pour d'autres accords de l'OMC. Par exemple, il y a eu le problème de l'industrie du textile. Actuellement, on parle de l'industrie du meuble et de l'incidence que tels accords de libre-échange auraient sur une éventuelle fermeture d'entreprises chez nous.

Par contre, dans le secteur du meuble, par exemple, on s'aperçoit qu'il y a aussi des possibilités pour l'exportation, que ce soit à Taiwan, en Chine ou ailleurs. Par contre, je m'aperçois qu'il y a des craintes à ce sujet au sein de nos entreprises à savoir si nos produits reviendront. Il y a aussi les coûts, qui sont très importants lorsqu'on veut exporter nos produits, que ce soit en Chine ou ailleurs.

Dans ce contexte, y a-t-il des programmes existants qui pourraient être améliorés pour aider nos entreprises? Pourrait-il y avoir des investissements plus importants dans les secteurs fragilisés? Là où il y a des possibilités d'exportation, pourrait-on mettre en place des programmes qui amélioreraient la capacité de nos industries d'exporter dans ces pays et favoriseraient la visibilité de nos produits? Ces programmes serviraient d'appui à nos industries dans des démarches futures à cet effet.

M. Terry Collins-Williams: Je vous remercie de votre question.

Je vais répondre en anglais.

[Traduction]

En ce qui concerne la première question au sujet du droit du travail et la compétitivité en ce qui a trait aux accords commerciaux, certes, les facteurs relatifs aux coûts de main-d'oeuvre sont un

élément de la compétitivité globale et doivent être pris en considération dans notre stratégie commerciale et notre stratégie économique générale, mais savoir si ces droits peuvent et devraient être négociés directement dans le cadre d'accords commerciaux est une toute autre question qui dépend, dans une large mesure, de la bonne volonté de nos partenaires commerciaux à entreprendre de telles négociations.

Dans la perspective multilatérale de l'OMC je peux vous dire que la vaste majorité de nos partenaires commerciaux ont rejeté toute négociation sur les droits du travail et se sont même refusés à discuter la question de ces droits à l'OMC. Je ne pense pas que ce soit particulièrement surprenant, car nous avons bien un système d'organisation économique internationale, chacune avec sa spécialité, le commerce, dans le cas de l'OMC.

Oui, beaucoup d'autres facteurs liés au commerce entrent dans l'équation, mais ils ne sont pas tous traités au sein d'une seule institution ou dans le cadre d'une série d'accords. Nous avons, certes, l'Organisation mondiale du commerce, dont le Canada est un membre très actif et pour qui la question de l'application des normes du travail est plus directement pertinente. Je crois donc qu'il faut en tenir compte.

Je ne sais pas si David veut faire un commentaire au sujet de l'application des normes du travail aux accords bilatéraux.

• (1040)

M. David Plunkett: Je noterai simplement que dans le contexte des divers accords dont j'ai dit qu'ils étaient en préparation, nous essayons de négocier des accords parallèles sur le travail avec nos partenaires. Comme Terry l'a dit, c'est cependant parfois plus facile à dire qu'à faire, mais il est indéniable qu'un effort doit être consenti dans ce domaine.

Les négociations se poursuivent donc, mais on s'emploie actuellement à régler cette question.

[Français]

M. Guy André: Quelle est votre réponse à ma deuxième question, au sujet des programmes?

[Traduction]

M. Terry Collins-Williams: Je suis très encouragé par votre seconde question, à savoir que l'on peut considérer que même nos industries les plus vulnérables aux importations — les industries qui doivent faire face aux plus grands défis sur le marché mondial — considèrent tout de même qu'elles ont leur place dans le commerce international, et qu'elles sont capables d'exploiter des créneaux sur le plan international. Et nous devrions les aider à le faire; le ministère et le gouvernement ont des programmes pour cela.

Nous sommes des spécialistes de la politique commerciale, et non pas de la promotion commerciale; je vous invite donc à contacter les experts de la promotion commerciale à Affaires étrangères et Commerce international et dans les organismes connexes, tels que la Société pour l'expansion des exportations. Je vous rappelle cependant qu'il existe des règles commerciales internationales, en particulier l'Accord sur les droits compensateurs avec l'OMC qui nous interdirait d'avoir des programmes dépendant de l'exportation de biens canadiens.

Nous devons donc faire preuve d'un peu de prudence dans la manière dont nous bâtissons ces programmes, mais il demeure certain que les programmes généralement accessibles à l'industrie canadienne et aux travailleurs canadiens sont pratiques. Nous avons un grand nombre de ces programmes, et notre tâche consiste à encourager...

[Français]

M. Guy André: Ces programmes sont-ils suffisants?

Vous avez aussi parlé de la peur que ces subventions soient déguisées dans le cadre du commerce international. Vous avez cette crainte?

M. Terry Collins-Williams: Oui.

M. Guy André: Je parle de des gens dans des entreprises qui me disent que ce n'est pas toujours évident. Vous savez, il y a des craintes et il y a un appui à une industrie qui est déjà fragilisée.

[Traduction]

M. Terry Collins-Williams: Je ne suis pas un expert dans le domaine de la promotion commerciale — je vous prie de m'en excuser — mais le ministère a certainement de tels experts.

Je sais pertinemment qu'un des défis que nous devons relever consiste à préparer les petites et moyennes entreprises à l'exportation et à leur donner la confiance nécessaire pour se lancer sur des marchés d'exportation. Des programmes spécifiques sont conçus pour cela. Je ne peux pas vous en fournir les détails, mais d'autres fonctionnaires seraient certainement en mesure de le faire.

[Français]

Le président: Merci, monsieur André.

[Traduction]

Madame Guergis, vous avez sept minutes.

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

Je vous remercie vivement d'être venus et d'avoir présenté votre exposé; merci encore.

J'ai eu l'occasion de lire le discours du ministre Emerson. Il a présenté un programme fort ambitieux concernant la politique commerciale internationale du Canada, et je l'en félicite. Mais même lui a reconnu dans son discours — et il en a parlé par ailleurs — ce qu'il est indispensable que nous fassions pour assurer notre prospérité à l'avenir. Il a longuement parlé d'un programme de commerce mondial dans lequel le Canada interviendrait vigoureusement pour essayer de se faire une place sur le marché mondial et renforcer la compétitivité canadienne. Comme je viens de le dire, je le félicite de cette vision, mais il a également reconnu que, dans le passé, le Canada n'avait pas fait suffisamment d'efforts.

Nous avons un peu parlé des accords — il y en a eu un, je crois, en cinq ans et demi — mais si je comprends bien, il y en a eu peut-être deux depuis l'ALENA. Pouvez-vous le confirmer?

Pourriez-vous aussi nous expliquer pourquoi le Canada a pris du retard? Avez-vous des raisons concrètes à nous donner? Je ne veux pas simplement entendre la rhétorique du gouvernement précédent, ce que je veux, ce sont des réponses concrètes pour nous expliquer pourquoi nous avons manqué d'ambition dans l'exécution de ce programme. Je voudrais aussi savoir ce que nous faisons pour améliorer la situation?

Bien entendu, dans tout programme de commerce mondial, il faut tenir compte de la Chine et de l'Inde, qui ont des populations de plus d'un milliard d'habitants et des économies qui croissent avec rapidité. Comme mon collègue du Bloc l'entend dire dans sa circonscription, dans la mienne, de nombreuses industries me font part de leurs graves préoccupations au sujet des pertes d'emploi et autres causées par la Chine et l'Inde. Quelle mesure particulière le Canada prend-il pour mieux affronter la concurrence des énormes économies chinoise et indienne?

Le Canada, bien sûr, connaît actuellement une forte expansion dans les secteurs de la production de biens. Devrions-nous nous inquiéter de la demande croissante des pays asiatiques concernant nos ressources naturelles? Ne comptons-nous pas trop sur la croissance des exportations de biens?

J'ai deux ou trois autres questions à poser, mais je m'en tiendrai là pour l'instant.

•(1045)

Le président: Messieurs?

M. David Plunkett: Je suis fort content que mes collaborateurs m'aient donné une liste de tous ces accords; elle s'est avérée extrêmement utile.

Outre l'ALENA, que nous avons signé avec les États-Unis et le Mexique, et qui est entré en vigueur en 1994, nous avons par la suite conclu des accords avec Israël et l'Autorité palestinienne en 1997, le Chili en 1997 et le Costa Rica en 2002.

Au cours de cette période, comme je l'ai déjà dit, il y a eu d'autres activités sur le plan du libre-échange. J'ai par exemple mentionné l'AELE et les entretiens de Singapour, qui sont au point mort ou suspendus — je ne sais pas exactement quels sont les termes qui conviennent — pour le moment.

Cela peut tenir à toutes sortes de raisons. Comme je l'ai dit plus tôt, les dossiers que nous voulons faire avancer posent peut-être un problème pour nos partenaires commerciaux. Chaque pays réagit différemment lorsqu'il s'agit de questions de commerce et d'investissement. Lorsqu'un dossier n'avance pas, il est difficile de cerner la raison précise. On est presque obligé de procéder article par article, accord par accord, pour pouvoir trouver le problème potentiel dans les divers accords.

Le résultat net est que nous n'avons pas conclu d'accord depuis celui que nous avons passé avec le Costa Rica en 2002.

M. Terry Collins-Williams: Pour répondre à votre question au sujet de la compétitivité de la Chine, de l'Inde et des autres économies asiatiques et de la manière de relever ce défi, je voudrais revenir à mes remarques préliminaires et je dirais que la première chose à faire est de nous appuyer sur des données économiques fondamentales solides pour pouvoir nous assurer que nos entreprises fonctionnent dans l'environnement économique le plus sain possible.

Bien entendu, cela implique toute une gamme de politiques économiques internes — financières, réglementaires, touchant au marché du travail, aux infrastructures — et je sais que le gouvernement a des programmes dans tous ces domaines, qui sortent du cadre de mes compétences; il n'est donc pas nécessaire que j'en parle. C'est par là qu'il faut commencer.

En ce qui concerne le régime de commerce international, je crois que la meilleure chose à faire pour nous est d'y accueillir ces pays, la Chine en particulier, qui jusqu'à très récemment, étaient demeurés plus ou moins en marge de ce régime. La Chine est maintenant membre de l'OMC; elle est donc tenue de respecter toutes les obligations qu'impose l'OMC si elle veut bénéficier des avantages qu'offre cette organisation. Elle s'engage dans le commerce international. Nous le voyons clairement; elle est très rapidement devenue notre second partenaire commercial. Elle est très rapidement devenue la troisième nation commerçante au monde, ayant dépassé le Canada et le Japon depuis son entrée à l'OMC, il y a moins de cinq ans. La Chine a une économie extrêmement dynamique.

Ce qu'il faut éviter de faire, c'est de nous priver de la possibilité de commercer avec ce pays, mais nous voulons le faire dans des conditions raisonnables, et comme je l'ai dit, la meilleure façon de procéder, est de faire entrer la Chine dans le système international et de s'assurer qu'elle respecte ses obligations. Dans les cas — et il y en a — où l'industrie canadienne fait face à la concurrence écrasante d'un concurrent étranger, nos politiques d'importation offrent un allègement ou une aide transitoire.

Dans votre troisième question, vous vouliez savoir si nous devrions craindre d'être excessivement dépendants du rendement commercial de nos ressources naturelles. Personnellement, j'ai toujours été de ceux qui croyaient qu'il fallait jouer ses atouts. Si notre atout majeur est — ce qui est clair — la richesse de nos ressources naturelles, il faut en profiter. Nous devrions édifier notre économie sur elle, mais il faut bien entendu être certain que nous bénéficions de la valeur ajoutée pour l'extraction et la production au Canada, en particulier dans nos exportations.

Il faut aussi que nous soyons capables de diversifier notre économie et de passer à des secteurs de l'économie à valeur ajoutée plus élevée et s'appuyant plus sur le savoir et que nous nous en fassions des secteurs d'exportation. Si vous examinez nos données commerciales et le rendement des entreprises canadiennes, vous verrez que c'est ce qui se produit et que nous avons des industries très compétitives dans le secteur haut de gamme et fondé sur le savoir de notre économie. Je trouve cela encourageant.

Mais il ne faut pas négliger la richesse de nos ressources naturelles; nous devrions être prêts à nous appuyer sur elle.

• (1050)

M. Paul Robertson: Peut-être pourrais-je ajouter un mot pour répondre à votre question concernant la manière de devenir plus compétitif avec les nouveaux marchés internationaux qui n'existaient pas il y a dix ans. Vous avez mentionné, fort justement, l'Inde et la Chine.

Cela nous ramène à l'importance croissante accordée à l'amélioration de l'efficacité des chaînes d'approvisionnement, etc., en Amérique du Nord, chaîne auxquelles se raccordent les entreprises. Un produit peut, par exemple, ne pas être totalement fabriqué au Canada, mais si vous améliorez la capacité de produire quelque chose à un moindre coût et que vous utilisez la technologie, cela représente un pas sur la voie d'une meilleure compétitivité. C'est la raison pour laquelle, par exemple, dans le contexte de l'ALENA, de plus gros efforts sont maintenant déployés en faveur des divers secteurs afin d'identifier les obstacles auxquels ils se heurtent et qui peuvent être éliminés par le gouvernement pour accroître...

Excusez-moi, il se peut que je...

Mme Helena Guergis: Oh, le regard que me lance le président me dit que je ne pourrai pas poser ma dernière question.

M. Paul Robertson: Bien, je m'en tiendrai là. Je vous renvoie à la déclaration que j'ai faite plus tôt sur cette question.

Mme Helena Guergis: Il s'agit plutôt des États du Golfe Persique. Je sais que des débouchés commencent à s'ouvrir là-bas. Le Canada fait-il quelque chose?

M. David Plunkett: J'occupe mon poste depuis peu de temps, mais je peux vous dire que nous sommes au courant de ce qui se passe dans cette région. Un examen plus attentif est prévu dans notre liste des choses à faire. Manifestement, des problèmes de ressources se posent lorsqu'on essaie de régler les dossiers déjà ouverts et de nous attaquer à certaines négociations engageant d'importantes ressources, telles que celles avec la Corée, par exemple, Vous seriez

profondément surpris de voir combien de personnes se trouvent impliquées dans ces négociations à cause de la complexité de celles-ci.

Mais c'est un domaine que nous allons étudier plus attentivement. Il faut, bien sûr, examiner l'ensemble avant de présenter nos recommandations et d'obtenir des directives sur les points sur lesquels nous devrions nous concentrer dans les mois à venir.

Le président: Merci, madame Guergis.

Monsieur Julian, vous avez sept minutes.

M. Peter Julian: Merci, monsieur le président.

Je vous remercie de votre exposé. Vous avez soulevé la question des PSP. Je souhaiterais savoir comment ces discussions sont organisées actuellement au sein du ministère. Combien de groupes consultatifs y a-t-il et de quelles questions discutent-ils en ce moment?

M. Paul Robertson: Peut-être pouvons-nous vous fournir plus de détails sur cette structure, car elle est assez complexe. Elle engage la participation de la plupart des ministères fédéraux.

Comme vous le savez, il y a deux objectifs de base. Le premier a trait à la prospérité, l'autre à la sécurité. Le ministre responsable de la prospérité est M. Bernier, le ministre de l'industrie, qui s'occupe de l'ensemble de tout ce centre d'activité. Le second centre est celui de la sécurité qui, bien entendu, relève directement de l'ASFC et des éléments frontaliers de la sécurité.

C'est Industrie Canada qui a pour responsabilité d'organiser de nombreuses activités de soutien au programme de travail du pôle prospérité des PSP. Le ministère intervient dans un certain nombre de ces activités. Par exemple, dans les groupes de fabricants, on travaille beaucoup sur la coopération en matière de réglementation entre les trois ordres de gouvernement, en particulier en ce qui a trait à l'établissement d'un cadre dans lequel d'autres projets de réglementation peuvent être considérés dans une perspective nord-américaine globale. Le ministère participe à certains travaux dans ce domaine.

Il y a beaucoup d'autres domaines dans lesquels nous intervenons aussi. Par exemple, l'initiative sur l'acier joue un rôle important dans le pôle prospérité. Il s'agit là d'une initiative interministérielle à laquelle participent le ministère de l'Industrie, les Finances et d'autres.

Il est très difficile de décrire tous les domaines concernés, étant donné que le programme de prospérité... Si vous avez vu le programme... Nous serons certainement en mesure de vous en fournir une copie dans un jour ou deux.

• (1055)

M. Peter Julian: Nous en avons déjà une mais je crois qu'il nous serait très utile de savoir qui est responsable des discussions dans chacun de ces domaines. Pourriez-vous fournir cette information au comité?

M. Paul Robertson: Je crois que la responsabilité d'ensemble incombe à Industrie Canada et au ministre Bernier; nous relevons donc de cette autorité. De nombreux groupes interministériels ont des responsabilités officielles mais avec la participation d'autres ministères. Nous pouvons donc vous donner, en termes généraux, les grandes divisions et les responsables de chacune d'entre elles.

M. Peter Julian: Très bien. Pourriez-vous nous fournir ces renseignements cette semaine?

M. Paul Robertson: Je pense que oui. Oui, certainement.

M. Peter Julian: Merci.

Je voudrais revenir aux consultations bilatérales sur l'agriculture. Vous en avez également parlé. A-t-on discuté de la Commission canadienne du blé au cours de ces discussions bilatérales?

M. Paul Robertson: Non. Il s'agit de discussions techniques destinées à faciliter les échanges commerciaux entre les deux pays. Il s'agit de discussions extrêmement techniques portant sur des questions phytosanitaires et autres susceptibles d'avoir des répercussions sur le mouvement transfrontalier des biens agricoles.

M. Peter Julian: Mais on y discute bien de ce que l'on considère comme des obstacles, n'est-ce pas?

M. Paul Robertson: Non pas au sens où vous définissez ce terme. Ces discussions ont pour objet d'accroître l'efficacité des règlements techniques facilitant les échanges commerciaux entre les deux pays: savoir, par exemple, si un règlement devrait comporter un élément supplémentaire afin de tenir compte d'un ajustement saisonnier concernant la production de tomates dans une région. Il s'agit donc des discussions extrêmement techniques.

L'existence de tels échanges bilatéraux et trilatéraux pour faciliter le commerce sur le marché nord-américain prouve, à mon avis, l'importance de la relation. Ce sont donc des discussions plus techniques que ce à quoi vous pensez lorsque vous faites référence à la Commission canadienne du blé.

M. Peter Julian: La Commission canadienne du blé n'a donc pas du tout participé à ces discussions dans le cadre des consultations bilatérales sur l'agriculture.

J'aimerais bien sûr obtenir la liste des coordonnateurs de ces groupes et savoir le nombre de ces groupes au sein du gouvernement. Je voudrais maintenant revenir à une question d'ordre général pendant la minute qui me reste dans cette première ronde. Il s'agit de la diversité de nos activités commerciales.

Comme nous le savons, 85 p. 100 d'entre elles se font avec les États-Unis. Je viens du secteur de la petite entreprise dans lequel vous courez des risques si vous vous contentez de traiter avec un seul client. Il est évident que la volonté de diversifier les marchés doit exister, de manière à éliminer notre dépendance à l'égard du marché américain. Comme nous l'avons clairement vu dans le cas du bois d'oeuvre, cela peut jouer à notre détriment. Quelle approche le ministère a-t-il donc adoptée pour essayer de réduire cette dépendance à l'égard d'un seul marché?

• (1100)

M. David Plunkett: Je crois que M. Emerson a récemment résumé la question. Nous avons besoin de plus de marchés, d'un plus grand nombre de secteurs, et de plus d'entreprises utilisant des chaînes mondiales de valeurs. Dans ce contexte, ce besoin de diversification est bien reconnu.

Je viens de rentrer de Londres où j'ai passé quatre ans comme délégué commercial principal dans notre poste européen le plus important. En tant que gouvernement, nous pouvons faire tout notre possible pour indiquer que le marché X offre un attrait pour les entreprises, mais en fin de compte, c'est à l'entreprise elle-même de décider si elle veut exploiter les débouchés qui peuvent exister là-bas. Comme on le dit, on peut amener un cheval à l'abreuvoir, mais on ne peut pas le forcer à boire.

Sur un plan général, nous reconnaissons donc l'importance de la diversification, mais en fin de compte, pour les gens d'affaires, c'est à chacun d'agir, lorsqu'il se réveille le matin, et de décider où il veut avoir des activités commerciales.

M. Peter Julian: Me reste-t-il encore un peu de temps?

Le président: Suffisamment pour une brève question.

M. Peter Julian: En deux mots, ne voyez-vous aucune contradiction entre les PSP qui maintiendront, sinon augmenteront, la dépendance à l'égard d'un seul marché — les États-Unis en l'occurrence — et l'objectif consistant à offrir un plus large éventail de marchés pour nos exportations?

M. Terry Collins-Williams: Non, je ne pense pas qu'il y ait là contradiction. Je crois que les deux s'étaient mutuellement. Je crois qu'il faut les renforcer dans la mesure où nous pouvons accroître les occasions d'affaires sur les marchés nord-américains ainsi que, comme Paul Robertson l'a dit plus tôt, utiliser le marché nord-américain et l'interaction des entreprises canadiennes en Amérique du Nord comme plate-forme pour accroître notre compétitivité et être en mesure de commercer dans le reste du monde. Je crois que du fait de l'existence des chaînes d'approvisionnement mondial, c'est là une composante extrêmement importante.

En même temps, par le biais de négociations bilatérales, tant d'accords commerciaux que d'autres formes d'instruments commerciaux, et par le biais des négociations multilatérales — parce que nous ne désespérons certainement pas de l'OMC, qui est l'instrument d'ouverture de marché le plus important et le plus complet dont nous disposons — nous essayons d'ouvrir des marchés aux entreprises canadiennes dans d'autres pays où nous voyons de nombreux débouchés possibles et où, jusqu'à présent, nous n'obtenons peut-être pas les résultats que nous devrions, en particulier en Asie.

Je crois donc qu'il y a là un renforcement mutuel et non une contradiction. Du moins je l'espère.

Le président: Merci, monsieur Julian.

Nous allons maintenant passer à la seconde ronde de questions et commencer par l'opposition officielle. M. Maloney, vous disposez de cinq minutes.

M. John Maloney (Welland, Lib.): Monsieur Plunkett, vous avez dit que les entreprises canadiennes se sont plaintes d'avoir perdu des occasions d'affaires dans les pays qui ont des accords de libre-échange préférentiels avec d'autres pays. Avez-vous une idée du chiffre que cela représente?

M. David Plunkett: Je n'ai pas de chiffres qui me viennent immédiatement à l'esprit, mais je peux vous donner un exemple. Il est certain qu'en ce qui concerne l'hémisphère sud, certaines de nos industries agricoles sont inquiètes. Elles estiment que l'absence d'accords préférentiels entre nous et certains des pays avec lesquels les États-Unis et d'autres ont conclu des ententes compromet leur compétitivité sur ces marchés.

Certains produits, qu'il s'agisse de blé, de légumineuses ou d'autre chose, peuvent être très sensibles aux prix, si bien que si votre concurrent jouit d'un accès concurrentiel de x pour cent, c'est parfois toute la différence entre conquérir un marché et le perdre.

Je n'ai pas de chiffres sous la main, et ils ne sont pas nécessairement révélateurs tant s'en faut; ce qu'ils nous disent c'est qu'il y a perte de profit et que, parfois, perte de débouché. Il est parfois difficile de quantifier. C'est simplement quelque chose que les gens d'affaires qui connaissent leur métier perçoivent instinctivement.

• (1105)

M. John Maloney: Y a-t-il une migration notable de ces entreprises vers les pays qui ont des accords préférentiels? Perdons-nous du terrain par rapport aux États-Unis, par exemple, qui commercent avec des marchés d'outre-mer?

M. David Plunkett: C'est difficile à dire. Chaque entreprise a des caractéristiques qui lui sont propre et prend donc ses décisions en fonction des circonstances. Il arrive parfois que pour s'aligner sur la concurrence, une entreprise réduit ses prix au-dessous des niveaux qu'elle pratiquait auparavant sur ce même marché. Je crois que chaque cas doit être jugé sur le fond.

M. John Maloney: Au cours de la période où les États-Unis ont conclu 15 accords, nous n'en avons pas conclu un seul. Est-ce une question de ressources humaines? Avons-nous besoin de plus de négociateurs pour les accords commerciaux? S'agit-il d'un manque d'intérêt de la part des partenaires commerciaux avec qui nous négocions actuellement? Ceux-ci se contentent-ils d'avoir des accords avec les États-Unis mais pas avec nous? Pouvons-nous préciser un peu mieux les raisons pour lesquelles nous perdons du terrain?

M. David Plunkett: Une négociation commerciale complète exige énormément de travail. Par exemple, avant de partir pour Singapour, j'ai présidé une réunion interministérielle simplement pour informer les gens de ce que nous faisons et pour faire le point sur le plan interne concernant l'état d'avancement des divers éléments du dossier. Je crois que 30 personnes de divers ministères ont assisté à cette réunion.

Ma propre équipe se plaint quotidiennement d'avoir les plus grandes difficultés à ne pas se laisser déborder. C'est difficile, et au fur et à mesure qu'augmentera le nombre des négociations se déroulant en même temps, il n'y aura rien de surprenant à ce que nous soyons obligés de faire appel à une aide supplémentaire.

M. Terry Collins-Williams: Je crois qu'il faut aussi que nous tenions compte des demandes en matière de ressources et des priorités de nos partenaires commerciaux. Si nous sommes confrontés à de telles demandes au Canada, qui est un pays riche et développé, vous pouvez imaginer le problème que cela pose pour un petit pays en développement d'Amérique latine qui est obligé d'investir pratiquement les mêmes ressources dans la négociation d'un accord commercial. Lorsqu'un tel pays considère le choix d'un marché en Amérique du Nord et qu'il voit les États-Unis d'un côté et le Canada de l'autre, je crois qu'il est logique qu'il commence par les États-Unis.

M. John Maloney: Les États-Unis ont conclu 15 accords. Manifestement, leurs interlocuteurs ont accepté les exigences américaines, et vice versa.

Nos valeurs en tant que nation commerçante diffèrent-elles à un tel point de celles des États-Unis que nous ne pouvons pas utiliser ces accords comme modèle afin d'accélérer les choses? Quelle différence importante y a-t-il?

M. David Plunkett: Ces accords sont publics, et je crois que dans la plupart des cas il est assez facile d'y avoir accès. Nous pourrions certainement nous en inspirer, mais nous devons manifestement les adapter à nos propres besoins. Donc, ce que les Américains et d'autres peuvent être prêts à accepter ou à refuser ne correspond pas nécessairement à nos propres objectifs, ou à ce qu'est l'essentiel pour nous. Ces accords peuvent donc servir de guides, mais jusqu'à un certain point seulement.

Il ne faut pas non plus oublier que les États-Unis, à cause de l'importance de leur performance économique et des liens sur le plan commercial et celui des investissements qu'ils entretiennent avec certains de ces mêmes pays, peuvent avoir des moyens de pression que nous n'avons pas toujours, à cause de l'ampleur des possibilités d'affaires en jeu. Utilisez donc ce modèle, mais soyez conscients de ces limites.

●(1110)

M. John Maloney: Cela pose-t-il vraiment un problème que nous soyons un petit acteur en comparaison des États-Unis qui, eux, peuvent agir dans plus de domaines et établir plus de liens d'un secteur à l'autre?

M. David Plunkett: Les États-Unis ont une économie très avancée mettant en jeu des intérêts énormes dans tous les secteurs, y compris le secteur agricole. Lorsque leurs représentants s'assoient à la table des négociations, ils apportent avec eux un très large programme, comme nous le faisons nous-mêmes. Mais comme Terry vient de le dire, il ne s'agit pas simplement de ce que nous voulons. Amener les gens à participer à une réunion n'est pas toujours facile, parce qu'ils sont tirillés de tous les côtés; ils doivent aussi compter avec des contraintes multilatérales.

Bon nombre de ces pays, même les petits, participent activement à des activités bilatérales et régionales dans la zone du monde à laquelle ils appartiennent. Lorsque vous vous retrouvez finalement à la table des négociations, de nombreuses variables entrent donc en jeu qui déterminent l'ampleur de la négociation ou la rapidité avec laquelle vous pouvez la faire avancer.

Le président: Merci, monsieur Maloney.

Monsieur Cardin.

[Français]

M. Serge Cardin: Merci beaucoup.

Bonjour, messieurs.

J'ai toujours dit — et d'ailleurs, si vous ne l'avez pas dit vous-mêmes, vous le pensez —, quand on parlait de mondialisation ou d'accords de libre-échange, que tout le monde voulait mondialiser ici et que nous, nous voulions mondialiser ailleurs. Ces échanges commerciaux vont continuellement dans les deux sens. Il reste que les parties n'ont souvent pas la même importance relative en termes de production et de développement, entre autres.

Quelqu'un a parlé plus tôt des ressources naturelles. Elles sont en effet importantes pour le Canada, mais l'économie qui se développe de plus en plus est davantage orientée vers ce que j'appelle la plus-value, un élément intangible des produits basé sur l'innovation, la créativité et, si on veut produire plus, sur l'efficacité et la compétitivité. En négociant des accords de libre-échange avec d'autres pays, le Canada doit vraiment être convaincu de sa capacité d'innover, d'être productif et de faire concurrence à toute la planète, en quelque sorte. La capacité du Canada est relativement limitée, ne serait-ce qu'à cause de la différence qui existe entre sa population et celle des États-Unis. Ceux-ci n'ont qu'à hausser leur production de 6 ou 7 p. 100 et les marchés canadiens sont envahis.

Compte tenu de ces principes, que fait le Canada? On sait, pour ce qui est de l'innovation et de la créativité, que l'économie du savoir vient se greffer aux matières premières. On parle ici de deuxième et de troisième transformation. Que fait le Canada en termes d'appui aux entreprises? En effet, ces dernières n'ont pas toutes la capacité de faire de la recherche et développement en vue de réaliser cette innovation et cette créativité. D'après moi, c'est intimement relié. Qu'est-ce qu'on donne comme appui à ceux qui négocient à l'étranger?

[Traduction]

M. Terry Collins-Williams: C'est une très bonne question et une question fondamentale. Nous sommes trois fonctionnaires du gouvernement et à ce titre nous ne pouvons répondre que du point de vue de la politique commerciale et du point de vue de l'approche à la négociation commerciale. Comme je l'ai dit dans mes observations préliminaires, la politique commerciale doit être basée sur des principes internes. Nous devons savoir que nous avons une économie productive et que nous pouvons concurrencer sur les marchés internationaux. Comme vous le dites, nous avons pu faire des progrès au plan du commerce international.

En matière de commerce international, le Canada a un dossier très remarquable. Parmi les grands pays développés, nous sommes celui qui dépend le plus du commerce, et ce depuis fort longtemps. Nous sommes concurrentiels. Nous avons une très solide base de ressources naturelles, y compris nos exportations agricoles. Mais en matière de politique commerciale et de négociation, nous accordons beaucoup d'attention à ce qu'il était convenu d'appeler le nouveau programme commercial et qui est maintenant appelé l'économie de services.

Depuis les années 1980, l'accord de libre-échange avec les États-Unis et les négociations commerciales dans le cadre du Cycle d'Uruguay, l'économie de services a été entièrement intégrée aux négociations commerciales. Nous cherchions des débouchés pour nos industries de services.

La propriété intellectuelle et les droits de propriété intellectuelle ont été incorporés aux négociations commerciales internationales. Pour les entreprises canadiennes, cela représente un élément de confiance qui permet d'aller en Chine non seulement pour y faire du commerce, mais également des investissements et assure les entreprises que l'on respectera les droits de la propriété intellectuelle. C'était là une des clés pour amener la Chine au sein de l'Organisation mondiale du commerce.

Je ne saurais me prononcer sur l'ensemble du programme économique du gouvernement, mais en ce qui a trait à la politique commerciale et au programme de négociation commerciale, nous sommes très conscients des approches qui englobent la totalité des débouchés commerciaux canadiens et qui ont fait progresser la valeur de nos échanges commerciaux à l'échelle internationale.

• (1115)

[Français]

M. Serge Cardin: Si on parle de négociations relatives à des accords entre pays, on peut dire que la situation qu'on a connue récemment est un exemple patent. On a eu un petit différend avec les États-Unis et on a fait appel, bien sûr, aux règlements de l'ALENA et même à ceux de l'OMC. Le Canada a gagné, mais est dans l'impossibilité de faire appliquer ses gains au niveau juridique.

En fin de compte, ça résume plutôt bien la situation actuelle, compte tenu du marché international et des différends qui peuvent survenir. Le règlement des différends avec nos partenaires a pris une importance considérable. On a pu se faire une idée dernièrement des proportions que ça pouvait prendre.

Il faudra toujours faire en sorte que ça devienne exécutoire. Quand on gagne, on gagne.

[Traduction]

M. Terry Collins-Williams: Le mécanisme de règlement des différends en matière de commerce international est particulier aux relations internationales, parce qu'il n'y a pas, que je sache, d'autre secteur des relations internationales où les pays se sont montrés

disposés à conclure des accords exécutoires et à adopter certaines formes de résolutions exécutoires de ces engagements. Les pays respecteront leurs obligations internationales et, s'ils ne le font pas, il y a des mécanismes d'exécution.

Cet aspect est relativement nouveau — je veux dire à l'échelle internationale, et non seulement pour le Canada. La création de l'OMC sur une base multilatérale et la prise de décisions exécutoires par les panels et aussi la conclusion de l'ALE-ALENA avec les États-Unis, puis avec le Mexique nous ont permis d'entrer de plein pied dans ce système exécutoire de règlement des différends.

Nous avons constaté — et je parle davantage du point de vue du cadre multilatéral de l'OMC — que le système de règlement des différends et d'attribution des obligations en matière de commerce a relativement bien fonctionné: les panels qui rendent des décisions et les parties qui acceptent ces décisions, ce qui, dans l'ancien GATT, ne se produisait jamais parce qu'il devait y avoir consensus sur l'adoption d'une décision par un panel et que la partie perdante n'acceptait jamais une telle décision. En vertu du nouveau système, la décision rendue par un panel est maintenue.

Puis il y a toute la partie de l'application, qui constitue, selon moi, un véritable terrain d'essai parce que, comme vous le dites et comme nous le savons, nous pouvons gagner dans certains dossiers mais nous pouvons effectivement faire en sorte que nos partenaires commerciaux changent de comportement parce qu'ils ont remporté une bataille. Toutes les parties, y compris la partie perdante, en viennent à reconnaître qu'il y a non-respect des obligations. Que faut-il faire à ce moment? Que faisons-nous pour que les parties acceptent les obligations?

L'OMC prévoit que la partie changera ses pratiques ou qu'elle offrira une compensation ou, si nous sommes la partie gagnante, que nous exercerons des représailles. Les représailles en matière commerciale ne mènent à rien, parce que le commerce est supposé être une situation où les deux parties sont gagnantes. Il doit y avoir un gain, il doit y avoir échange. Les représailles et la réduction des échanges commerciaux n'aident personne, et nous l'avons constaté dans le cas des avions brésiliens.

Il y a donc encore du travail à faire, du travail de conception, mais le dossier avance.

• (1120)

Le président: Merci, monsieur Collins-Williams et *merci*, monsieur Cardin.

Nous passerons maintenant à monsieur Menzies, qui dispose de sept minutes environ. C'est ce que tout le monde a eu.

M. Ted Menzies: Merci, monsieur le président.

Merci messieurs d'être ici.

D'abord, permettez-moi de vous dire que je suis rassuré par le niveau de connaissances de certaines des personnes qui représentent notre pays. Continuez votre bon travail. Peut-être devrions-nous vous fournir un peu plus d'aide pour que les compagnies canadiennes et les Canadiens en général voient les avantages d'un plus grand nombre d'accords de libre-échange.

Trois personnes se sont jointes à nous et elles pourraient nous parler avec force détails des avantages commerciaux. Elles représentent les producteurs de boeuf de l'Alberta. Récemment, nous avons fait face à de grands défis au sein de l'industrie bovine.

L'Occident, et plus particulièrement l'Amérique du Nord, fait face à de nombreux problèmes similaires. Vous pouvez parler de barrières non tarifaires. Il pourrait s'agir d'une question de santé ou d'un manque d'harmonisation de nos processus réglementaires. Ces questions ont été évaluées de part et d'autre de la frontière. Êtes-vous en mesure d'aborder ce genre de problèmes dans le cadre d'accords de libre-échange ou devons-nous les régler au fur et à mesure? Je pose la question relativement aux nouvelles ententes, et pas nécessairement en rapport avec l'ALENA mais plutôt avec les accords de libre-échange. Sommes-nous capables d'élaborer des mécanismes qui nous permettraient d'harmoniser certains de ces règlements afin de ne pas avoir une autre crise de la vache folle ou de la galle verruqueuse?

M. Paul Robertson: Peut-être pourrais-je commencer avec le contexte nord-américain. Bien entendu, votre question va au-delà de l'Amérique du Nord. Il y a des gains constants en matière d'ententes et de disciplines relativement aux questions réglementaires. Je suis sûr que M. Collins-Williams pourrait nous parler des ententes phytosanitaires au sein de l'OMC et des barrières techniques au commerce.

De plus en plus de questions qui sont abordées dans le cadre de l'ALENA. Nous avons éliminé la plupart des questions tarifaires et nous passons de plus en plus à des questions de réglementation. C'est un des principaux secteurs de la nouvelle frontière. Rien de tout cela ne peut être fait du jour au lendemain. Le niveau élevé auquel nous nous trouvons maintenant en Amérique du Nord est le fruit de 20 à 25 années de travail. Je puis vous assurer que nous poursuivons le travail pour améliorer les disciplines en matière de réglementation et les ententes, de même que pour éliminer les problèmes potentiels. C'est là une priorité dans nos programmes nord-américains et bilatéraux.

M. Ted Menzies: Au sein de l'OMC, nous faisons face à plus de problèmes non tarifaires qu'à des problèmes tarifaires.

• (1125)

M. Terry Collins-Williams: Oui, ce fut un réel défi que d'incorporer les barrières non tarifaires à l'OMC, particulièrement en raison de la nature extrêmement technique de ces problèmes pour les 149, et bientôt les 150 membres de l'organisation.

Je crois que monsieur Cardin faisait référence à divers niveaux de développement chez nos partenaires commerciaux. C'est tout un défi que d'incorporer plusieurs de ces questions techniques dans un cadre de négociation avec plusieurs pays en développement plus petits.

C'est pourquoi il y a eu un effort dans au cours du Cycle de Doha pour aborder les barrières non tarifaires. Cette question a été spécifiquement identifiée dans le cadre des négociations sur l'accès au marché des produits non agricoles. Nous avons consacré les trois premières années de ces négociations uniquement à identifier les problèmes et à les confier à des groupes de négociation appropriés capables de faire de réels progrès dans l'élaboration de disciplines pour aborder ces problèmes.

Je crois que les progrès les plus importants ont été réalisés en matière de facilitation du commerce, c'est-à-dire à la frontière et dans les étapes menant à la frontière: barrières douanières au-delà du tarif douanier lui-même, frais d'administration, frais de transport interne, disponibilité du transport interne, flux des échanges commerciaux. Nous avons beaucoup travaillé et il a fallu une aide technique considérable parce que, pour la plupart de ces petits pays, l'obstacle réel est qu'ils n'ont pas les ressources nécessaires pour offrir le service. Pourtant, ils aimeraient l'offrir, ce qui leur permettrait d'être

plus actif au plan commercial, mais ils n'ont pas les ressources. Il y a donc nécessité de créer des capacités d'aide technique.

En ce qui a trait aux barrières non tarifaires pour les produits agricoles, nous avons déterminé, avant même d'amorcer le Cycle de Doha, qu'il ne pourrait y avoir de progrès en matière de mesures sanitaires et phytosanitaires avec les accords qui découlaient du Cycle de l'Uruguay parce qu'ils faisaient déjà l'objet de contestations, la plupart du temps par des pays en développement qui souhaitaient abaisser des normes qu'ils ne peuvent respecter. Par conséquent, ces ententes ne faisaient pas partie du mandat de négociation de l'OMC, et cela pour une raison tout à fait tactique.

M. Ted Menzies: En ce qui a trait à l'OMC, que pouvons-nous faire en tant que gouvernement pour faciliter le redémarrage du Cycle de Doha après le 7 novembre, quand les choses auront commencé à se tasser aux États-Unis? Y a-t-il quelque espoir?

M. Terry Collins-Williams: Oui, je le souhaite sincèrement. Je crois que David a dit qu'il est un optimiste. Les négociateurs commerciaux doivent être optimistes pour continuer à faire leur travail, selon moi.

Oui, il y a très certainement de l'espoir. Il y a cependant de nombreux défis à relever, surtout dans le secteur de l'agriculture, en ce qui a trait aux subventions — soutien intérieur — et à accès au marché. Les principaux intervenants, particulièrement l'Union européenne et les États-Unis, doivent avoir la volonté d'aller plus loin. Les États-Unis doivent chercher à faire des coupures réelles dans leurs subventions agricoles intérieures et l'Union européenne doit offrir davantage de garanties pour l'accès au marché que ce qui a été fait jusqu'à maintenant.

Il y a beaucoup d'autres défis à relever et beaucoup d'autres possibilités pour nous dans le cadre de ces négociations. Entre-temps, nous avons examiné d'autres aspects où nous voulons que des progrès soient accomplis. Les services sont un de ces aspects où nous intensifions notre consultation avec la Canadian Services Coalition, qui a tout intérêt à aller de l'avant.

Notre négociateur en chef, M. John Gero, Sous-ministre, Politiques commerciales, aurait souhaité être ici avec vous aujourd'hui, mais il assiste à une rencontre avec une petite groupe de membres de l'OMC en Europe pour tenter de trouver une façon de faire avancer les négociations et pour favoriser une réaction rapide dès que les gros intervenants seront disposés à revenir à la table de négociation, puis à proposer des choses sérieuses.

Le président: Merci, monsieur Menzies.

Monsieur Julian.

M. Peter Julian: Merci, monsieur le président.

C'est ma dernière intervention et j'ai quatre questions à poser.

Je commencerai par la question de l'échec du régime commercial, la base qui permet aux parents qui travaillent de survivre et d'avoir un meilleur niveau de revenu. Nous savons que le revenu de 80 p. 100 des familles canadiennes est maintenant plus faible en termes réels qu'il ne l'était en 1989, lors de l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange. Manifestement, il s'agit d'un échec et j'aimerais savoir si le ministère discute d'une approche différente compte tenu que celle-là n'a pas fonctionné. Ne me répondez pas que « Nos exportations sont en hausse », parce qu'en bout de ligne, tout est dans la façon dont les familles ayant un revenu subissent les contrecoups et la plupart des familles sont en moins bonne posture qu'en 1989.

Deuxièmement, la question des droits des travailleurs a été abordée avant votre arrivée dans l'excellent exposé de l'Association canadienne des avocats du mouvement syndical. C'est une façon d'aborder le problème dont je vous parle, une course vers le bas. Y a-t-il des discussions au sein du ministère en vue d'établir une approche canadienne aux régimes commerciaux qui tiennent compte d'un engagement beaucoup plus fort en matière d'environnement, de l'intégration des droits des travailleurs pour que la question du revenu des travailleurs puisse être abordée — des questions de ce genre? Y a-t-il des discussions à ce sujet au sein du ministère?

Troisièmement, lors de la présentation de ce matin, il a été question de l'accord des CA4.

Je vous remercie beaucoup de l'information au sujet de l'évolution des négociations entre le Canada et la Corée. Nous avons entendu dire que les choses n'avançaient pas aussi rapidement qu'il ne paraît.

Je m'intéresse au CA4. Où en sommes-nous dans ces discussions? Est-ce qu'elles évoluent aussi rapidement vers un règlement que les négociations entre le Canada et la Corée? Quelles sont les prochaines étapes dans le processus de négociation?

Ma dernière question concerne les droits de la personne. Est-ce un élément dont votre ministère tient compte lorsqu'il discute de la possibilité d'ententes commerciales? Y a-t-il eu des discussions sur les droits de la personne et sur la façon dont le Canada peut jouer un rôle pour promouvoir les droits de la personne dans le cadre d'ententes commerciales?

• (1130)

M. Terry Collins-Williams: Merci. Je tenterai de répondre à la première et à la dernière de vos questions, et David tentera de répondre à la deuxième et à la troisième.

En ce qui a trait à l'effet des négociations commerciales sur le revenu familial, je ne voudrais pas me lancer dans un débat sur les données statistiques et sur leur pertinence ou leur exactitude, et je ne mets pas en doute ce que vous avez dit concernant l'abaissement du revenu familial depuis 1989. Toutefois, je ne vois pas comment attribuer la baisse du revenu familial depuis 1989 à une entente commerciale en particulier. Vous devriez vous tourner examiner la tenue de l'économie en général et ce qui s'est produit au cours de cette période. Chose certaine, les ententes commerciales et la performance du Canada en matière d'exportation contribuent à l'économie canadienne — et ont considérablement contribué à la croissance de l'économie du Canada depuis 1989 — mais je ne crois pas qu'il soit possible d'établir un lien direct entre l'entrée en vigueur d'une entente commerciale donnée et les niveaux de revenu généraux des familles canadiennes depuis un certain moment.

En ce qui a trait aux droits de la personne et au rapport avec les ententes commerciales, nous considérons notre participation aux ententes commerciales et nous nous intéressons aux résultats des ententes commerciales qui contribuent aux droits de la personne, puisqu'il s'agit de droits fondamentaux pour tous les individus du monde et que ceux-ci devraient avoir un niveau de vie décent et une bonne opportunité de gagner leur vie. Nous croyons que les ententes commerciales contribuent à cela et contribuent également à des possibilités de croissance dans les économies en développement. C'est pourquoi l'élaboration du programme pour le Cycle de Doha vise particulièrement les débouchés et les retombées pour les pays en développement. C'est la raison pour laquelle ils bénéficient d'une attention particulière et d'un traitement particulier dans le cadre des négociations et dans le résultat des négociations.

M. David Plunkett: Merci.

Comme je l'ai dit plus tôt, la question des droits des travailleurs dans les ententes fait partie d'un processus dans lequel nous sommes engagés. Par exemple, nous cherchons des engagements mutuels à respecter les principes et les droits fondamentaux en matière de travail qui sont, comme l'a mentionné Terry, basés sur des principes enchâssés dans des organisations internationales qui s'intéressent surtout aux questions du travail, notamment le BIT. En l'occurrence, nous recherchons la transparence et la possibilité pour le public de faire état de problèmes et pour les gouvernements d'avoir des échanges francs et utiles en la matière.

En général, nous considérons que ces ententes de travail viennent appuyer notre stratégie de développement international. Elles contribuent à la croissance économique et font la promotion de la bonne gouvernance et de la règle de droit.

Vous avez également parlé d'environnement. Dans ces ententes, nous chercherons à mettre en lumière l'aspect environnemental, qui devrait jouer un rôle. Dans ce contexte, tout dépend de ceux avec lesquels nous négocions. Parfois, ces aspects sont négociés dans le cadre de l'entente, et parfois en parallèle de l'entente de sorte que chaque situation dépend de ce qui nous apparaît être la meilleure approche et de ce que nos partenaires commerciaux du moment considèrent comme étant l'approche à privilégier. Parfois, il faut savoir être flexible dans notre façon d'aborder ces questions.

En ce qui a trait au CA4, je dirais que les négociations sont raisonnablement bien avancées. Il y a eu rencontre de fonctionnaires la semaine dernière à Ottawa. Selon mes collègues qui y ont participé, les discussions ont été utiles mais qu'il reste toujours des écarts considérables sur des questions comme l'accès au marché. Comme je l'ai dit, avant d'envisager quelle qu'entente que ce soit, nous devons nous assurer qu'elle répondra à nos besoins et nous ne recommanderions pas de signer n'importe quelle entente. Il faut que ce soit une entente qui, selon nous, correspond aux normes auxquelles nous nous attendons.

Aucune date n'a été fixée pour la prochaine rencontre du CA4, mais les responsables canadiens et ceux du CA4 ont continué d'échanger et d'explorer des façons de surmonter les obstacles qui restent.

Pour terminer voici des précisions concernant la Corée. Bien que nous ayons fait certains progrès et que nous continuions d'en faire, il n'y a pas d'échéancier précis. En toute franchise, je vous dirais qu'il y a encore des différends importants à régler. Nous ne concluons pas d'entente à moins que cela ne représente une bonne affaire pour le gouvernement et pour le Parlement.

Merci.

• (1135)

Le président: Merci, monsieur Julian.

Il nous reste un peu moins de cinq minutes. J'ai quelques questions à poser. Y a-t-il quelqu'un d'autres qui brûle du désir de poser des questions?

Monsieur Cannan, vous avez indiqué votre intention de poser quelques questions. Peut-on passer à monsieur Cannan pendant quelques minutes?

Allez-y Ron.

M. Ron Cannan: Merci. Je l'apprécie.

Je viens de Colombie-Britannique, et nous venons tout juste d'annoncer notre passerelle Asie-Pacifique, d'une valeur de 591 millions de dollars. Le Premier ministre Campbell est très excité à l'idée que les Canadiens profiteront des retombées d'une expansion de la région commerciale Asie-Pacifique. J'apprécie donc vos observations à l'intention de ma collègue, Mme Guergis.

Permettez-moi de clarifier certaines choses concernant les propos de M. Julian en ce qui a trait aux parents qui travaillent et à leurs revenus. Je vous ai entendu dire, Terry, qu'il est difficile d'aborder le débat d'un point de vue statistique, mais où en serions-nous si nous n'avions pas eu l'accord commercial?

M. Terry Collins-Williams: Je préfère éviter d'entrer dans ce débat, peu importe le point de vue.

Mme Helena Guergis: Pessimisme...

M. Ron Cannan: Je l'apprécie. Si vous le voulez, nous pourrions en parler plus tard après avec M. Julian et peut-être pourrions-nous prendre une boisson ensemble.

J'avais une petite entreprise en Alberta et il semble qu'il y ait de moins en moins de petites et moyennes entreprises qui participent à l'accord de libre-échange. Y a-t-il des obstacles spécifiques ou des tendances particulières dont nous pourrions tirer profit ou qui permettraient de renverser la tendance et inciter ces entreprises à participer davantage? Comme vous le savez, les petites et moyennes entreprises canadiennes sont l'épine dorsale de notre économie et de notre pays.

• (1140)

M. Terry Collins-Williams: Vous avez raison. Le problème a été identifié par le ministère et par le gouvernement, et je crois que l'on y fait référence dans le Rapport sur les plans et les priorités. Il existe des programmes pour permettre aux petites et moyennes entreprises de se préparer à exporter, puis pour les aider dans leurs transactions internationales.

D'un point de vue de négociation, je crois que nous négocions le même accès aux marchés internationaux et aux marchés étrangers pour toutes les entreprises canadiennes, peu importe leur taille. Si nous pouvons ouvrir ces marchés, c'est notre responsabilité de le faire. Notre ministère et d'autres ministères ont aussi des programmes d'aide pour que ces entreprises puissent profiter réellement des débouchés négociés.

M. Ron Cannan: Je n'ai qu'une question rapide à poser. Dans votre mot d'ouverture, vous avez dit qu'il y a peu de contestation. Est-ce vrai que l'accord commercial entre le Canada et les États-Unis a été exempt de différends dans une proportion de 97 p. 100?

M. Paul Robertson: Oui, c'est de cet ordre-là.

M. Ron Cannan: Merci.

Le président: Merci, monsieur Cannan.

Notre temps est écoulé messieurs. Je vous remercie d'être venus. Nous apprécions votre présence ici. Mais nous savons que vous avez beaucoup à faire.

Nous avons une motion, ou possiblement deux motions, dont M. Julian nous a fait part. Nous allons les aborder dès maintenant. Messieurs, si vous pouvez quitter la table, afin que nous puissions examiner ces motions. Merci beaucoup.

Monsieur Julian, allez-y. Vous pouvez indiquer si vous souhaitez déposer les deux motions dès maintenant ou seulement une motion.

M. Peter Julian: Oui, merci beaucoup monsieur le président. Je ne prendrai pas trop de votre temps, parce que je crois qu'il y aura un

large consensus de toutes les parties présentes à cette table. Il s'agit de motions fort simples qui, j'en suis sûr, auront votre soutien.

J'aimerais proposer la première motion, qui concerne plus particulièrement le CA4 qui, comme nous l'avons vu, fait l'objet de négociations qui progressent fort bien. La question est donc d'avoir une divulgation complète et immédiate des textes préliminaires et des propositions canadiennes de négociation pour l'ALE CA4, de nous assurer que des mécanismes sont élaborés pour qu'il y ait de véritables débats publics, y compris une consultation des parties intéressées ouverte à la société civile et ouverte à une participation plus large du public, et que notre comité soit mandaté pour faire une étude plus approfondie des répercussions potentielles de l'ALE CA4 du Canada, y compris sur les droits de la personne. L'étude permettrait au comité permanent de formuler une recommandation éclairée au Parlement.

Monsieur le président, nous avons déjà eu quelques brèves rencontres sur cette question. Des réserves ont été formulées, lesquelles sont tout à fait légitimes, et j'espère que nous pourrions obtenir un consensus au sein de notre comité pour aller en ce sens. Notre comité a la responsabilité de s'assurer que si les négociations sont bien avancées et que si nous en venons à envisager la signature d'un traité, cela se fasse dans le respect du public canadien.

Le président: Merci, monsieur Julian.

Nous allons donc débattre de la motion.

Nous entendrons MM. Menzies, Epp et Cannan.

M. Ted Menzies: Merci, monsieur le président.

Je ne surprendrai guère M. Julian en lui disant que cette motion me préoccupe beaucoup. Premièrement, en ce qui a trait au compte rendu à la Chambre des communes, je ne crois pas qu'il s'agisse du mandat de notre comité. Nous pouvons faire des recommandations, mais il serait prématuré de dire à la Chambre que nous avons fait diligence. Nous n'avons pas encore entendu un certain nombre de fonctionnaires du ministère du Commerce qui pourraient nous parler de certaines des possibilités qui sont avancées. Nous avons entendu surtout le côté négatif des choses. Nous venons d'entendre trois fonctionnaires qui nous ont dit ne pas aller de l'avant avec une entente de libre-échange à moins d'avoir l'encouragement de l'industrie et des compagnies canadiennes pourvu qu'il y ait des retombées pour le Canada. De telle sorte que nous n'avons pas encore entendu parler de cet aspect du débat.

La question des droits de la personne ne devrait pas, selon moi, être abordée par notre comité. Nous avons mis sur pied un sous-comité des droits de la personne au sein duquel j'ai le privilège de siéger. C'est ce sous-comité qui devrait s'occuper de cette question. Si la chose vous intéresse, monsieur Julian, peut-être devrions-nous référer cette suggestion au sous-comité des droits de la personne, qui pourrait être un forum approprié pour en traiter, plutôt qu'ici.

Je suis sûr que mes collègues auront d'autres observations à ce sujet, mais je ne crois pas que cette motion arrive à point nommé et c'est la raison pour laquelle je ne l'appuierai pas du tout.

• (1145)

Le président: Merci, monsieur Menzies.

Madame Guergis vous avez la parole. Ensuite, nous entendrons M. Cannan, puis M. Cardin.

Allez-y, madame Guergis.

Mme Helena Guergis: Merci.

J'espère bien que les Libéraux auront un certain poids dans cet échange et que nous n'assisterons pas à ce qui se produit habituellement lorsque M. Julian présente une motion, où seul son côté décide de voter en faveur de la motion sans qu'il y ait de débat réel.

Je lis le premier point, c'est-à-dire « divulguer sur-le-champ et intégralement ». Par le passé, nous n'avons jamais publié de version préliminaire concernant le Costa Rica, le Chili et Israël. Cela ne s'est jamais produit sous le régime libéral. Je constate que s'il décide de voter en faveur de la motion, c'est donc que le parti a changé sa politique et qu'il est maintenant en faveur de la publication du texte préliminaire pour les négociations, n'est-ce pas? Ce serait intéressant à voir, bien entendu.

En ce qui a trait aux pourparlers multilatéraux, les textes préliminaires n'ont été publiés qu'avec le consentement des parties et dans le cas du CA4, il serait prématuré que de le faire. Nous devons reconnaître que c'est leur position, que cela serait prématuré.

J'ai d'autres points à soulever également. Je dirais, lorsqu'il est question de débat public véritable, que ce débat a eu lieu, non seulement autour de cette table, mais à l'époque où les Libéraux l'avaient lancé en 2001. Avant d'entreprendre les négociations en 2001, le gouvernement Libéral de l'époque avait tenu des consultations importantes et très complètes pour savoir s'il devait s'avancer plus loin dans cette voie. Les Libéraux de l'époque ont estimé qu'ils avaient cet appui, et le processus demeure ouvert.

Vous me dites donc que les Libéraux ont décidé qu'ils n'ont pas fait preuve de diligence à l'époque et qu'ils n'ont pas tenu les consultations nécessaires pour obtenir un large appui pour en arriver à la position dans laquelle nous sommes aujourd'hui? Je serais intéressé de savoir ce qu'ils ont à dire à ce sujet.

Je rappelle à tous ceux qui sont autour de la table qu'il y a eu une large consultation publique avant d'aborder toute entente, et tel est le cas de notre gouvernement Conservateur comme cela a été le cas avec le bois d'oeuvre. Quelle a été la fréquence des consultations publiques? Je sais que les Libéraux conviennent qu'il y a eu d'importantes consultations autour de notre table concernant le bois d'oeuvre, sinon ils nous encourageraient à le faire. Mais ils savent également qu'il est temps d'aller de l'avant, ce qu'ils ont déjà dit ici.

Je crois qu'il est tout à fait prématuré de commencer à rendre compte à la Chambre sur cette question. Si vous vous souvenez bien, Monsieur Julian, j'ai demandé aux technocrates de quitter afin que nous puissions entendre davantage de témoins, des gens qui étaient ici ce jour-là. Nous ne les avons pas entendus de manière spécifique sur cette question. Peut-être devrions-nous entendre davantage de détails avant de faire des recommandations à la Chambre. Ce serait, selon moi, la chose responsable à faire.

Voilà, c'est mon point de vue, monsieur le président.

Le président: Merci, madame Guergis.

M. Cannan, puis nous passerons à M. Cardin.

M. Ron Cannan: Merci, monsieur le président. Je serai bref, car je sais que le temps est limité.

Je veux tout simplement réitérer le fait que nous avons entendu le témoignage de deux avocats de l'Association canadienne des avocats du mouvement syndical. La question que je leur ai posée — et je crois que c'est vous, monsieur le président, qui avez posé la question — était pour savoir si les renseignements seraient divulgués unilatéralement lors de négociations avec des partenaires. Ils nous

ont répondu par la négative, ajoutant qu'il y a consensus des deux parties ou de toutes les parties engagées.

Comme je l'ai dit lors de la discussion, notre gouvernement est disposé à publier les renseignements dès que les quatre autres parties... Il doit y avoir consensus parmi nous cinq, et les renseignements ne seront pas divulgués unilatéralement. Je crois que ce serait là négocier de mauvaise foi. Par conséquent, je n'appuierai pas cette recommandation.

Merci.

Le président: Monsieur Cardin.

[Français]

M. Serge Cardin: Merci, monsieur le président.

Disons que dans l'ensemble, j'ai un préjugé favorable à cet égard, mais avant d'aller plus loin, j'aimerais que quelqu'un m'informe, que ce soit les analystes, les chercheurs ou le greffier, sur le fait que le comité recommande que le gouvernement suspende les négociations touchant l'ALE avec le AC4. Je crois que c'est inhabituel. Je me demande même si ce n'est pas inconstitutionnel, vu que la négociation est un privilège revenant directement à la Couronne?

• (1150)

[Traduction]

Le président: Nous demanderons aux chercheurs de commenter cette question.

Vous êtes prêts? Voulez-vous commenter?

[Français]

M. Peter Berg (attaché de recherche auprès du comité): Je vais répondre uniquement à la première partie de votre question. D'après mon expérience, le fait qu'un comité présente une recommandation visant à suspendre des négociations n'est pas quelque chose qui se fait normalement. Je ne suis pas expert en matière constitutionnelle, mais on pourrait vérifier si la chose est possible. Sur le plan constitutionnel, ces gens sont habilités à tenir ces négociations. Il reste que je ne suis pas expert dans ce domaine.

M. Serge Cardin: Monsieur le président, compte tenu de ces faits, il serait peut-être préférable d'amender cette motion en éliminant les mots « de suspendre les négociations ». Je ne vois pas pourquoi les négociations ne pourraient pas se poursuivre si on demandait de l'information. Les choses sont en évolution, elles avancent. Nous pourrions à tout le moins faire le point de notre côté, même si les négociations évoluent. Les recommandations pourraient suivre.

Il reste que ma proposition d'amendement n'empêche en rien le maintien des recommandations, soit la divulgation, etc.

[Traduction]

Le président: Monsieur Cardin, proposez-vous une modification à la motion?

[Français]

M. Serge Cardin: Oui. J'ai fait une ébauche qui pourrait se lire comme suit: « Que le comité fasse rapport à la Chambre des négociations touchant l'ALE avec les AC4 tout en divulguant sur-le-champ, élaborant et confiant [...] ». J'ai changé le temps des verbes, mais c'est essentiellement le sens.

[Traduction]

Le président: D'accord, nous en sommes à la modification.

Monsieur Julian.

[Français]

M. Peter Julian: Monsieur le président, j'appuie cet amendement à l'amiable.

[Traduction]

Le président: Sommes-nous d'accord pour accepter la modification?

Mme Helena Guergis: Si j'accepte la modification, cela signifie-t-il que j'appuie la motion dans son ensemble?

Le président: Bien sûr que non. Ce n'est que la modification.

Monsieur Epp, puis madame Guergis, voulez-vous commenter?

M. Ken Epp (Edmonton—Sherwood Park, PCC): Est-il possible que cette modification soit mise par écrit?

Le président: La modification supprimerait la recommandation voulant que la Chambre suspende... De fait, mieux vaut être précis sur ce qu'est la modification et sur ce qu'elle éliminerait. Nous examinons actuellement la traduction française.

Le greffier du comité (M. Normand Radford): Je puis vous faire une traduction libre, si vous le voulez.

Le président: Monsieur Cardin, si vous pouviez vous assurer que c'est bien ce que vous proposez comme modification, le greffier en fera une interprétation rapide.

Le greffier: Une interprétation très grossière, monsieur le président.

La modification se lirait comme suit: « Que le Comité fasse rapport à la Chambre au sujet des négociations en vue de l'ALC CA4 pour le Canada, et qu'il recommande ce qui suit: »

Les étapes auxquelles nous en sommes maintenant constitueraient l'objet du « ce qui suit ».

•(1155)

Le président: Monsieur Cardin, cela...

[Français]

M. Serge Cardin: J'ai également une version anglaise, si ça peut vous aider.

Le président: Merci, monsieur Cardin.

[Traduction]

Essayons de nouveau.

Le greffier: Le texte se lirait comme suit: « Que le Comité fasse rapport à la Chambre sur les négociations de l'ALE CA4 pour le Canada pendant que: »

Puis, après « pendant que », il y aurait les quatre points qui existent déjà.

Le président: A-t-on compris ce qu'est la modification?

Faut-il débattre davantage de la modification?

(L'amendement est adopté.)

Le président: Nous en revenons maintenant à la motion telle que modifiée. Y a-t-il autre chose à ajouter concernant la motion telle que modifiée?

Monsieur Epp.

M. Ken Epp: Merci, monsieur le président. J'avais peur que vous m'oubliiez.

Le président: Je ne ferais jamais une chose pareille.

M. Ken Epp: Non.

J'aimerais faire appel à la sagesse collective de notre comité. Nous devons nous rappeler que notre mandat est de faire ce qui est bon pour notre pays et pour la population du pays. Je suis heureux que nous ayons pu éviter de suspendre les négociations, parce que cela constituerait une interférence extrême dans un processus qui est en cours à la demande du gouvernement — tant le gouvernement précédent que celui-ci.

J'aimerais parler du premier point. Il y a divulgation entière et immédiate de l'ensemble du texte préliminaire. Je tenterai de vous convaincre tous, et même M. Julian, de voter contre cette motion. Je sais qu'il a déjà été engagé dans des négociations syndicales par le passé — ce fut aussi mon cas — et que les négociations ne se sont jamais déroulées en public, et cela sur l'ordre du syndicat.

J'ai été président de notre section locale pendant un certain nombre d'années. Plus tard, je suis devenu président de l'Association du personnel du NAIT, où je travaillais. Nous avions des négociateurs dont le travail consistait à mettre de l'avant ce que nous appelions notre position de départ. Cette position de départ allait toujours au-delà de ce que nous espérions obtenir. Si vous amorcez une négociation en mettant de l'avant ce que vous espérez obtenir, vous y perdrez pendant les négociations et vous vous retrouverez avec un résultat beaucoup moindre. Dans une négociation, vous dites que c'est là où vous voulez aboutir. Nous partons du fait que l'autre partie voudra en arriver à tel point et que, pour que nous puissions y arriver, notre position de départ devra être aussi éloignée du but visé que celle de l'autre partie. Si nous recherchons, par exemple, une augmentation de salaire de trois pour cent, nous demanderions six ou même huit pour cent, en sachant très bien que l'autre partie nous proposera zéro pour cent. C'est toujours ainsi que les choses se déroulent.

Nous avons commencé à négocier et nous avons progressé vers une position qui est tout à fait acceptable pour nos membres et pour les personnes que nous représentons. Le fait de divulguer cette position d'ouverture pendant que les négociations étaient en cours aurait été très nuisible au processus. En l'occurrence, vous suscitez des réactions émotives à des positions qui sont déraisonnables dans l'esprit du public.

J'aimerais inciter notre comité à oublier tout cela parce qu'il s'agit d'un manque de sagesse face au processus. Il doit y avoir un débat public et faut consulter les parties intéressées parce que ce sont les personnes qui sont engagées. Mais tout cela doit survenir plus tard dans le processus. Je pense que ce serait rendre un très mauvais service à nos négociateurs, qui travaillent pour notre pays, que de les exposer en publiant leurs documents préliminaires.

Par conséquent, j'incite tous les membres de notre comité à rejeter d'emblée cette proposition parce qu'elle a peu de valeur concrète et qu'elle ne permettra pas d'accomplir ce que nos négociateurs doivent faire pour nous.

À première vue, tout cela paraît merveilleux. Je suis en faveur de cela. Je suis en faveur de l'ouverture et de la responsabilisation, je l'ai toujours été. Je suis député au Parlement depuis 13 ans et je suis devenu député parce que je voulais plus d'ouverture et plus de responsabilité. Toutefois, ce n'est pas la façon d'y parvenir. Qu'arrive-t-il si vous favorisez la responsabilité, non pas en ce qui a trait au processus mais bien au produit fini?

J'aimerais persuader M. Julian, soit de retirer sa motion, soit de voter contre, afin qu'elle puisse être rejetée. Je demanderais aussi aux autres membres de notre comité de réfléchir très sérieusement à ce que je viens de dire.

Merci.

• (1200)

Le président: Merci, monsieur Epp.

À titre de président, je m'interroge également sur le premier point, qui se lit « Que le comité fasse rapport à la Chambre et recommande au gouvernement » et vers la fin, « et qu'un vote parlementaire exécutoire soit exigé ». Je me demande si cela est vraiment convenable.

M. Peter Julian: Il y a deux motions distinctes.

Le président: Il s'agit donc d'une motion distincte. D'accord.

Par conséquent, nous n'aborderons pas cette motion maintenant. D'accord, c'est très bien ainsi. Nous ne nous occupons pas de celle-là tout de suite.

Y a-t-il autre chose à ajouter au sujet de la première motion?

M. Peter Julian: Je demande la mise aux voix.

Le président: Monsieur Maloney.

M. John Maloney: J'ai une question qui s'adresse peut-être à M. Julian.

Son intention de corriger les erreurs de l'ALENA et celles d'autres ententes bilatérales vise-t-elle à faire en sorte que les droits des travailleurs soient incorporés dans une section spécifique d'une entente? Est-ce là ce qu'il cherche à faire? Le cas échéant, au lieu de divulguer à ce stade-ci le texte complet de la négociation, peut-être pourrions-nous recommander à notre comité de s'assurer que les droits des travailleurs font partie de l'entente?

Est-ce là ce que vous cherchez à faire, Peter? Cela fait suite à l'exposé présenté plus tôt ce matin par notre premier groupe de témoins.

M. Peter Julian: Oui, et cela découle également de l'exposé que nous avons entendu en juin. Dans les deux cas, les témoins ont été très clairs en disant que nous devons savoir ce qui fait l'objet des négociations.

M. John Maloney: Pourquoi ne pas avoir une motion qui porte sur ce point plutôt que d'y aller par quatre chemins? Des préoccupations légitimes ont été exprimées. Visons donc votre préoccupation principale, et votons sur une recommandation à faire au gouvernement.

Le président: Merci, monsieur Maloney.

Monsieur Cardin, allez-y, je vous prie.

[Français]

M. Serge Cardin: La motion comporte trois points précis. Je n'ai pas d'objection concernant le deuxième et le troisième. Pour ce qui est du premier, il semble qu'un bon nombre de personnes aient des réserves, principalement quand il est question de négociation.

Il reste qu'au minimum, certains faits doivent faire partie du débat public. Les gens doivent en effet savoir jusqu'à quel point les négociateurs sont prêts à faire des sacrifices concernant des sujets qui touchent les individus ou les entreprises. Il ne s'agit pas de préciser le pourcentage qui sera appliqué à un élément ou à un autre ou de révéler exactement les stratégies de négociation. Les gens, les entrepreneurs, les entreprises et les industriels doivent toutefois savoir si le gouvernement veut sacrifier leur domaine spécifique au profit d'un autre. Il doit y avoir un débat. Des priorités doivent être établies.

Cherchons donc ensemble les termes précis qui détermineront ce qui devrait être divulgué aux gens d'affaires, par exemple. Je vais attendre que quelqu'un me suggère des mots précis concernant l'idée de divulguer sur-le-champ les orientations du gouvernement, à tout le moins les orientations qui nous situent un peu dans ces négociations et que les gens ont le droit de connaître.

[Traduction]

Le président: Monsieur Julian, vous avez entendu la proposition. Nous devons trouver une solution et nous n'avons plus de temps. Nous pourrions tout simplement passer à la mise aux voix.

• (1205)

M. Peter Julian: Je demande le vote.

Le président: C'est ce que nous ferons.

(La motion est adoptée.)

Le président: Monsieur Julian, je crois que nous devons attendre à la prochaine réunion pour aborder l'autre motion. J'espère que nous pourrions en traiter rapidement parce que nous avons déjà dépassé le temps qui nous est accordé.

M. Peter Julian: Monsieur le président, je sais que mes collègues du Parti libéral et du Bloc québécois proposeront quelques modifications. S'ils acceptent de venir à la réunion de jeudi, je pense que cela conviendrait.

Le président: D'accord, nous en traiterons à la rencontre de jeudi.

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.