



Chambre des communes  
CANADA

## **Comité permanent du commerce international**

---

CIIT • NUMÉRO 039 • 1<sup>re</sup> SESSION • 39<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

**TÉMOIGNAGES**

**Le mardi 5 décembre 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 5 décembre 2006

•(0910)

[Traduction]

**Le président (M. Leon Benoit (Vegreville—Wainwright, PCC)):** Bonjour à tous. Il est plaisant d'être de retour après la pause d'une journée que nous avons prise en raison du congrès à la direction du Parti libéral.

Monsieur LeBlanc, je sais que vous avez agi à titre de maître de cérémonie du congrès. Vous n'avez pas gagné, bien sûr, puisque vous ne vous étiez pas présenté, donc c'est bien. On dit que vous avez fait du très bon travail comme maître de cérémonie.

Passons tout de suite aux témoins. Après que chacun d'entre nous — chaque groupe — aura eu environ huit minutes, nous passerons à la période de questions. C'est la façon de faire habituelle.

Aujourd'hui, conformément à l'article 108(2) du Règlement, nous poursuivons notre étude sur la politique commerciale du Canada.

Les témoins interviendront selon l'ordre indiqué à l'ordre du jour, en commençant par la Fédération canadienne de l'agriculture. Je ne sais pas qui, de Marvin Shauf, second vice-président, ou de Clinton Monchuk, analyste des politiques agricoles, prendra la parole, alors allez-y comme vous le souhaitez.

**M. Marvin Shauf (second vice-président, Fédération canadienne de l'agriculture):** Merci, monsieur le président, et merci de nous avoir donné l'occasion de venir témoigner aujourd'hui. M. Clinton Monchuk, analyste des politiques commerciales de la Fédération canadienne de l'agriculture, m'accompagne à titre de conseiller technique.

La FCA est le premier organisme agricole en importance au Canada. Elle représente des organismes agricoles provinciaux et des groupements nationaux de producteurs spécialisés. La FCA, qui participe activement aux négociations commerciales, vient tout juste de superviser, dans le cadre du forum public de l'OMC, une séance d'un après-midi intitulée « Le Cycle de Doha : prochaines étapes et conséquences pour l'agriculture ».

Selon la FCA, l'accord commercial multilatéral conclu par la voie de l'OMC est la meilleure façon d'atteindre les objectifs de commerce loyal et équitable. Ces dernières années, nous avons constaté qu'il s'agit d'un long processus et qu'il est parfois impossible d'en arriver à un consensus dans le cadre des négociations. Par conséquent, nombre de nos concurrents, comme les États-Unis, l'Australie et le Mexique, ont axé leurs efforts sur des accords commerciaux bilatéraux et régionaux qui permettront à leur industrie de jouir d'un meilleur avantage concurrentiel par rapport au Canada. Les accords bilatéraux n'abordent pas les questions de soutien interne, qui sont au cœur de la plupart des problèmes commerciaux observés dans le monde.

L'OMC, soit l'approche qu'a adoptée le gouvernement du Canada pour sa politique commerciale, est sur la bonne voie. La Fédération continue de soutenir la stratégie d'équilibre des échanges et

continuera de louer cette position sur la scène internationale, en tant que membre de la Fédération internationale des producteurs agricoles et du Groupe de Cairns, et en tant que chef de file nord-américain et européen dans le domaine de l'agriculture.

Particulièrement, dans le cadre des négociations de l'OMC relatives à la concurrence à l'exportation, nous souhaitons que les pays éliminent toutes les subventions aux exportations tout en maintenant le droit d'avoir des ECE axées sur les producteurs et n'ayant pas d'effet de distorsion du commerce. Par ailleurs, nous demandons une réduction équitable du soutien interne, selon laquelle les grands dépenriers auraient à réduire leur soutien dans une plus large mesure que les petits dépenriers. Des propositions soumises par des pays prévoient des plafonds spécifiques à certains produits, ce qui est source de problèmes. En effet, ces dispositions permettent aux pays en question de continuer de dépenser d'importantes sommes d'une façon non équitable.

Par exemple, lors de la dernière notification à l'OMC, en 2001, les États-Unis ont offert un soutien spécifique de 1,06 milliard de dollars pour le sucre, ce qui représentait 52,2 p. 100 de la valeur de leur production. Le Canada n'a offert aucun soutien spécifique à ses producteurs de betteraves à sucre au cours de cette période. En se fondant sur les dépenses historiques pour fixer le plafond associé à certains produits en particulier, on institutionnalise l'important soutien versé aux producteurs des États-Unis et on restreint la capacité d'autres pays qui, comme le Canada, n'ont pas offert ce type de soutien par le passé.

En ce qui concerne l'accès aux marchés, nous avons besoin de réelles améliorations pour rentabiliser l'accès à d'autres marchés tout en protégeant les produits canadiens sensibles. La liste des produits sensibles devrait être utilisée aux fins prévues, de sorte qu'on puisse appliquer vigoureusement les réductions tarifaires aux autres produits et ainsi améliorer l'accès aux marchés. Nous devons également reconnaître que des barrières commerciales d'origine non tarifaire ont restreint notre accès à des marchés du monde entier.

Le texte du Cadre de juillet 2004 et le texte ministériel pour Hong Kong permettent toujours au Canada de participer au Cycle de Doha sans que cela affecte sa capacité de gestion de l'offre. Les deux cadres de travail permettraient une hausse considérable de l'accès aux marchés, ce qui serait profitable pour nos exportateurs et permettrait de maintenir l'existence des entreprises commerciales d'État.

En ce qui concerne les accords bilatéraux et régionaux de libre-échange, en raison de la difficulté de parvenir à une entente commerciale multilatérale convenant à 150 pays, de nombreux pays ont décidé d'améliorer leur accès aux marchés en concluant des accords commerciaux bilatéraux et régionaux. Le Canada s'est fait distancer par certains de ses principaux concurrents sur le plan des accords bilatéraux et régionaux de libre-échange. Si nous n'intensifions pas nos efforts pour clore les négociations en cours et pour trouver de nouveaux partenaires, nos exportateurs perdront de plus en plus de terrain sur des marchés où ils ont déjà établi une présence et auront de plus en plus de difficulté à pénétrer de nouveaux marchés.

La FCA appuie la stratégie actuelle du gouvernement dans la négociation d'ALE et espère que le ministère du Commerce international poursuivra ses efforts sur d'autres marchés clés. Des négociations sont actuellement en cours en vue de la conclusion d'ALE avec la République dominicaine, le Groupe des quatre de l'Amérique centrale, l'Association européenne de libre-échange, Singapour et, plus récemment, la Corée du Sud. Ces négociations sont essentielles pour obtenir un accès aux marchés et le maintenir. La FCA, conjointement avec d'autres organismes tournés vers l'avenir, a présenté une liste d'éventuels partenaires commerciaux sur lesquels le gouvernement devrait axer ses efforts. Parmi ces pays ou régions figurent la Chine, le Japon, la Communauté andine, y compris l'Équateur, la Colombie, le Pérou, la Bolivie et le Venezuela, l'Inde, et le Maroc.

Nous sommes conscients des obstacles à surmonter pour conclure des accords avec ces pays ou régions. Cela dit, les ressources actuellement consacrées aux accords bilatéraux de libre-échange ne sont pas suffisantes. Afin que le Canada demeure un exportateur de produits agricoles de premier plan, des ressources supplémentaires devront être consacrées à l'accès à de nouveaux marchés et au renforcement de notre présence sur des marchés où d'autres pays constituent une menace pour nos produits.

Je vous remercie à nouveau d'avoir permis à la FCA de faire une présentation aujourd'hui.

● (0915)

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Shauf.

Passons maintenant aux Producteurs laitiers du Canada. M. Jacques Laforge, président, et M. Yves Leduc, directeur, Commerce international, sont présents.

Allez-y, messieurs.

**M. Jacques Laforge (président, Producteurs laitiers du Canada):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je ferai ma présentation en partie en anglais, en partie en français.

J'aimerais tout d'abord présenter brièvement notre organisme. Nous représentons tous les producteurs laitiers du Canada, soit un peu plus de 15 000 fermes laitières. Les produits sont commercialisés conformément à un système de gestion de l'offre qui nous a été profitable sur tous les plans.

À titre d'information, lorsqu'on fait référence au marché canadien des produits laitiers, de nombreux autres pays sont très jaloux — si je puis me permettre ce terme — des rendements obtenus par les producteurs laitiers compte tenu des prix de détail. De nombreuses raisons permettent d'expliquer cette situation. Chaque année, les producteurs investissent environ 90 millions de dollars dans les activités de commercialisation et de promotion. Voilà ce qui nous a permis de maintenir la viabilité du marché pour toutes les parties prenantes de l'industrie, y compris les détaillants et les entreprises de

transformation. Depuis 40 ans, nous consacrons énormément de temps aux activités de développement sur ce marché, particulièrement dans le segment du fromage. C'est un marché très rentable pour nous, et nous voulons qu'il en reste ainsi.

Voilà pourquoi, dans le cadre des négociations commerciales à l'OMC, nous soulignons vigoureusement le fait que le Canada a des intérêts de nature offensive, mais aussi de nature défensive. Sur le plan défensif, notre objectif — étant donné que nous sommes un secteur sensible et compte tenu des sommes que nous investissons — est de protéger le plus possible le marché intérieur.

Nous savons que les négociations à l'OMC demanderont des efforts soutenus au cours des prochains mois, et la survie du système de gestion de l'offre est une préoccupation clé pour nous à ce chapitre. Le 22 novembre 2005, lorsque tous les partis politiques ont appuyé la motion de la Chambre voulant que soit gardé intact le système de gestion de l'offre et ses trois piliers, c'était quelque chose... Lorsque nous allons à l'étranger, que nous parlons à d'autres organismes agricoles du monde entier, ils en concluent que le système doit vraiment être profitable pour toutes les parties prenantes, étant donné que tous les partis appuient la même politique agricole. Cette situation ne se rencontre nulle part ailleurs dans le monde. Je crois que nous devrions miser sur cet aspect le plus possible pour montrer à quel point nous avons réussi à assurer le succès des produits laitiers sans verser de subventions, comme nous avons dû le faire pour d'autres produits de base.

Nous devons également nous assurer que nos affaires sont en ordre à la Chambre avant d'entamer les négociations commerciales, car lorsqu'il existe des intérêts de nature défensive et d'autres de nature offensive, on doit toujours chercher à maintenir un équilibre. Au sujet de cet équilibre, nous aimerions souligner que la majeure partie des revenus tirés des activités agricoles et agroalimentaires réalisées au Canada, plus de 70 p. 100, proviennent du marché intérieur. Nous exportons énormément, mais lorsqu'on se penche sur les revenus — une annexe le montre ici —, nous devons garder ce pourcentage à l'esprit, car il est très élevé.

L'appui gouvernemental dont jouit le système de gestion de l'offre doit se refléter dans la politique agricole canadienne. Nous sommes conscients que des discussions sont en cours concernant le CSA, le nouveau CSA. Étant donné que tout tourne autour du revenu agricole et des façons d'accroître la rentabilité du secteur dans le circuit alimentaire, il devrait être clairement établi qu'un des éléments à envisager serait peut-être l'adoption d'un système de gestion de l'offre pour d'autres produits de base. À cet effet, on doit fondamentalement avoir un bon système de fixation des prix par les producteurs, de solides contrôles à l'importation et une discipline de production. Il est de plus en plus clair que l'amélioration du rendement passe par des techniques de gestion des stocks ou de gestion de la production pour éviter les excédents. Comme le dit le vieil adage : un surplus de produits mal organisé de 5 p. 100 réduit le prix de 50 p. 100. Voilà où intervient la gestion de l'offre pour maintenir un équilibre entre les entreprises de transformation et les autres entreprises du circuit alimentaire.

● (0920)

[Français]

Nous devons renforcer nos mesures de contrôle des importations. C'est absolument nécessaire dans un système de gestion de l'offre. À cet effet, nous souhaitons que le gouvernement canadien prenne certains moyens.

Je vais lire ces mesures, car elles sont très spécifiques :

- concrétiser le droit du Canada d'utiliser les mesures spéciales de sauvegarde, comme l'autorise l'Accord sur l'OMC. Jusqu'à présent, il est incompréhensible que le Canada n'ait pas encore concrétisé ces mesures, tandis que les États-Unis et l'Union européenne ont commencé à les appliquer dès la mise en oeuvre de l'Accord sur l'OMC;

- exercer nos droits comme celui de l'article XXVIII du GATT, tout comme l'Union européenne l'a fait récemment dans le cas du poulet salé, par exemple;

- faire preuve de retenue lorsqu'il s'agit de déterminer s'il y a lieu de délivrer d'autres permis d'importation. Bien souvent, lorsqu'il émet des permis d'importation supplémentaires, le gouvernement le fait souvent au détriment des agriculteurs;

- examiner les pratiques du Tribunal canadien du commerce extérieur et de l'Agence des services frontaliers du Canada pour assurer une meilleure transparence et veiller à ce que les producteurs de produits bruts puissent se défendre dans le contexte du régime de recours commerciaux au Canada. Par exemple, en ce qui a trait à l'accroissement des importations de l'huile de beurre et des concentrés protéiques du lait, les producteurs laitiers, au Canada, n'ont pas la qualification pour agir sur ces dossiers qui leur permettraient de porter plainte pour demander des droits antidumping ou compensateurs. La raison que nous invoquons surtout, c'est que nous produisons du lait, mais pas nécessairement de l'huile de beurre ou des concentrés protéiques du lait. Par contre, nous savons qu'il faut du lait pour produire ces ingrédients. Les producteurs laitiers subissent donc un impact direct, mais ils ne peuvent pas avoir de recours antidumping et compensateurs ou des mesures de sauvegarde, puisqu'ils ne peuvent se qualifier à cette fin.

En faisant siennes ces mesures, le Canada rehausserait sa crédibilité à l'échelle internationale. Permettez-moi de vous donner un exemple: à l'heure actuelle, le Canada ne peut pas être pris au sérieux lorsqu'il exige que soient maintenus des mécanismes de sauvegarde spéciale, alors qu'il ne les a pas définis. Il en parle, mais il n'agit pas. Prenons l'exemple des mesures de sauvegarde pour l'huile de beurre. Les producteurs ont perdu environ 50 p. 100 de leur marché de crème glacée. Quand on s'arrête au produit et à l'impact sur les producteurs laitiers, on voit qu'il y a là des raisons suffisantes pour mettre sur pied des mesures de sauvegarde.

La pause dans les négociations à l'OMC indique que les propositions sur la table doivent être révisées. Malgré la multiplication des efforts pour relancer officiellement les pourparlers à Genève, la probabilité d'un autre échec reste assez élevée. À l'heure actuelle, des discussions se tiennent un peu partout, mais il y a peu de progrès. Nous croyons qu'à ce rythme, nous serons encore dans une impasse pendant deux ou trois ans, sans aucune entente, si ces pourparlers échouent de nouveau en mars.

Nous avons notre opinion là-dessus : les pays développés ont offert des mesures de soutien à leurs agriculteurs pendant des décennies, et cette situation n'est pas près de changer. Compte tenu des programmes verts et des programmes de soutien découpé que l'Union européenne et les États-Unis, spécialement, paient à leurs agriculteurs, nous ne croyons pas que cela disparaîtra à court terme. Nous ne les voyons que changer de lieu et de nom. Les États-Unis ont des programmes semi-verts, semi-bleus. Ils ont une multitude de choses. Compte tenu des diverses impasses dans lesquelles se trouvent les négociations, nous ne voyons pas vraiment d'accommodement pour l'agriculture au Canada, sauf si on donne des accès aux marchés propres, comme Marvin vient de le mentionner.

● (0925)

En raison de cela, on doit être très conscient des enjeux et s'assurer que l'intérêt canadien global est pris en compte.

Dans le cas où le report de l'entente s'étendrait après le mois de mars, nous devrions déterminer comment notre système pourrait être moins en péril dans la perspective de l'OMC. Les producteurs de lait du Canada ne croient pas dans un marché déréglementé. La libéralisation des échanges n'améliorera pas le bien-être économique général de l'industrie laitière ou des producteurs laitiers. Nous disposons d'études qui ont été faites par des organismes aux États-Unis — elles sont attachées à une autre annexe — et qui montrent ces résultats.

La concentration de la négociation consiste davantage à savoir comment on élimine les exportations subventionnées, comment les boîtes vertes seront réglementées, comment les boîtes bleues et les paiements seront découplés. Aussi longtemps que la négociation évoluera en ce sens, l'intérêt des agriculteurs en général autour du globe ne sera vraiment pas abordé, parce que le revenu est trop faible ou parce qu'il n'y a pas de revenu du tout. Voilà le problème. Il faut que ce soit abordé dans ce contexte.

Il faut être positif et essayer de terminer la négociation, si possible en prenant en considération nos intérêts. Nous disposons de temps. Enfin, nous espérons que le gouvernement canadien révisé un peu l'approche et reconnaisse le tunnel dans lequel nous sommes, de sorte que nous ne nous fassions pas siphonner et que nous ne puissions plus nous en sortir. Nous approchons de cette situation. Le gouvernement canadien doit se repositionner et penser stratégiquement à l'industrie globale canadienne.

Merci beaucoup, monsieur le président.

[Traduction]

**Le président:** Merci, monsieur Laforge.

Passons maintenant à M. Rick White, directeur de politiques de la Canadian Canola Growers Association.

Vous pouvez y aller, monsieur White.

**M. Rick White (directeur de politiques, Canadian Canola Growers Association):** Merci, monsieur le président, merci de donner à la Canadian Canola Growers Association l'occasion de prendre la parole devant le comité aujourd'hui. C'est un réel honneur pour nous d'être ici. Le commerce international est d'un grand intérêt pour nous également.

Nous avons remis nos commentaires au comité, donc je crois que je soulignerai les points importants en résumant la façon dont nous voyons les choses.

Tout d'abord, pour faire une brève présentation, la Canadian Canola Growers Association compte environ 60 000 membres votants, soit environ 95 p. 100 des producteurs de canola du Canada. La CCGA est dirigée par un conseil d'administration formé de représentants élus provenant de nos organismes membres; nous avons pour mission d'exercer une influence sur les questions et politiques nationales et de contribuer à l'accroissement de la rentabilité des producteurs canadiens de canola.

Parmi nos organismes membres figurent la Ontario Canola Growers Association, la Manitoba Canola Growers Association, la Saskatchewan Canola Growers Association, la Saskatchewan Canola Development Commission, la Alberta Canola Producers Commission et les British Columbia Grain Producers.

Le canola est grandement tributaire des échanges. Chaque année, nos 60 000 membres qui cultivent du canola en produisent environ de six à sept millions de tonnes. De fait, en 2005, les agriculteurs canadiens ont produit 9,6 millions de tonnes de canola.

La valeur à la ferme du canola, selon le prix, se situe entre 2 et 2,5 milliards de dollars. Il s'agit de la valeur à la ferme, soit celle reçoivent les agriculteurs. Voilà qui représente entre le tiers et la moitié du revenu annuel brut des agriculteurs. L'industrie dans son ensemble — l'industrie du canola — génère des activités économiques d'une valeur d'environ 11 milliards de dollars chaque année.

Le canola, bien entendu, repose fortement sur les échanges. La moitié de la production canadienne est exportée sous forme de graines vers d'importants marchés comme le Japon, le Mexique et les États-Unis. La moitié du canola produit est trituré au Canada pour en extraire l'huile et la moitié de cette huile est exportée à destination de marchés comme les États-Unis, la Chine, le Japon et la Corée du Sud ainsi que d'autres marchés étrangers. Nous sommes donc fortement tributaires des marchés internationaux.

Cela dit, ce sont les marchés internationaux qui fixent le prix des graines, de l'huile et du tourteau de canola produits au Canada, sauf que les subventions et les droits de douane ont un effet de distorsion sur les marchés internationaux. Les subventions et les droits de douane entraînent quotidiennement des coûts pour nous. Selon les estimations d'Agriculture Canada, les subventions ayant un effet de distorsion du commerce entraînent des coûts d'environ 1,3 milliard de dollars chaque année pour le secteur canadien des céréales et des oléagineux. Ces estimations commencent à dater, car l'étude a été réalisée en 2000 ou 2001, mais ce sont les meilleures que nous avons à ce jour.

Par ailleurs, les droits de douanes et les contingents entraînent des coûts de 1,2 milliard de dollars par année. Ces coûts sont ceux associés au secteur des céréales et des oléagineux du Canada, et cette donnée est tirée de l'étude du George Morris Centre.

Si l'on se penche sur le cas du canola en particulier, 260 millions des 1,3 milliard de dollars que nous coûtent les mesures de soutien interne et les subventions sont associés à ce produit. Voilà qui témoigne de l'ampleur des effets sur le canola, et on parle seulement ici du soutien interne et des subventions à l'exportation.

Chaque année, environ 540 millions des 1,2 milliard de dollars que nous coûtent les droits de douane et les contingents sont associés au canola. Ainsi, les coûts s'élèvent à environ 800 millions de dollars par année pour le canola, et ils découlent de pratiques ayant un effet de distorsion du commerce adoptées par d'autres pays.

Par conséquent, une libéralisation réelle et importante des échanges est nécessaire pour les producteurs canadiens de canola, et ce, pour les trois piliers que sont le soutien interne, la concurrence à l'exportation et l'accès aux marchés dans le cadre des négociations à l'OMC. Je parlerai brièvement de ces trois piliers et vous donnerai une idée de ce à quoi on s'attend pour chacun d'eux.

En ce qui concerne le soutien interne, nous souhaitons à long terme l'élimination de toutes les mesures de soutien interne ayant un effet de distorsion du commerce, et nous appuyons la position du gouvernement du Canada, qui souhaite que les mesures de soutien interne ayant un effet de distorsion de la production et du commerce soient réduites au maximum, voire éliminées. Nous sommes d'accord avec cette position.

Si les pays membres de l'OMC décident de soutenir leurs entreprises agricoles, cela devrait être fait dans le cadre de programmes et de politiques n'ayant pas d'effet de distorsion de la

production ou du commerce. Nous devons nous appuyer sur des règles de l'OMC pour encourager les pays membres à recourir à des mesures de soutien n'ayant pas d'effet de distorsion du commerce.

Nous devons réduire considérablement les subventions et nous assurer que celles qui sont les plus élevées seront réduites dans une plus large mesure et de façon progressive, et je crois qu'à cet égard, les négociations sont dans la bonne voie. Par ailleurs, un plafond spécifique aux produits devra être établi en ce qui concerne le soutien interne ayant un effet de distorsion du commerce afin d'améliorer la position concurrentielle des producteurs de canola du Canada.

● (0930)

En ce qui concerne la concurrence à l'exportation, nous avons besoin d'une élimination rapide de toute forme de subventions à l'exportation, y compris les subventions sous forme de crédits à l'exportation, d'aide alimentaire, de promotion des marchés à l'exportation et de taxes à l'exportation, entre autres. Le recours à ces subventions à l'exportation n'est pas systématique, mais il existe. Nous sommes très vulnérables lorsque des pays comme ceux de l'UE lancent leurs programmes. Ils peuvent actuellement le faire conformément aux règles de l'OMC, et nous devons remédier à cette situation.

En ce qui concerne l'accès aux marchés, d'importantes réductions de droits doivent être apportées à chaque échelon de la formule de réduction tarifaire pour permettre à notre industrie de tirer parti des débouchés offerts sur le marché mondial.

Nous devons également aborder la question de la progressivité tarifaire, qui est source de problèmes dans le domaine du canola et qui menace sérieusement notre compétitivité. La progressivité tarifaire devrait figurer parmi les questions prioritaires dans le cadre de ce cycle de négociations.

On parle de progressivité tarifaire lorsque les droits frappant les produits bruts sont moins élevés que ceux frappant les produits à valeur ajoutée, comme l'huile. Cette pratique nuit à notre industrie de la trituration et à nos activités à valeur ajoutée au Canada, et déplace les occasions d'emploi et les activités économiques vers d'autres pays. Le Japon en est un excellent exemple.

Les graines de canola sont en concurrence directe avec des produits comme le soja. La parité tarifaire est essentielle à notre capacité de soutenir la concurrence provenant de ces produits et elle doit aussi figurer parmi les questions prioritaires dans le cadre des négociations. On peut citer plusieurs exemples de cas où le soja jouit d'un traitement tarifaire préférentiel par rapport au canola. C'est injuste. Nous nous livrons une concurrence bec et ongles. Nous avons de la difficulté à soutenir leur concurrence lorsqu'ils jouissent d'un tarif préférentiel, lorsque les droits de douane sont moins élevés pour leurs produits que pour notre canola. La question de la parité doit être réglée.

En ce qui concerne les produits sensibles, les droits sous contingent doivent être réduits, les volumes contingentaires doivent être accrus, et les droits hors contingent doivent être considérablement réduits pour que l'accès soit réel et important dans le cas des marchés du canola qui pourraient être désignés comme étant sensibles.

Mentionnons l'Inde, par exemple, qui impose actuellement des droits de douane de 75 p. 100 sur l'huile, 45 p. 100 sous contingent et 75 p. 100 hors contingent, ainsi qu'un droit de 30 p. 100 sur les semences. Nous savons que l'Inde désignera son marché de l'huile végétale comme étant un marché sensible. Nous devons établir des règles adéquates pour avoir accès aux marchés sensibles d'autres pays.

Voilà la situation en bref, monsieur le président.

Merci encore de m'avoir donné l'occasion de m'adresser à vous aujourd'hui. Je serai heureux de répondre à vos questions plus tard.

● (0935)

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur White.

Passons maintenant à l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire et à son président sortant, M. Liam McCreery.

Allez-y, Liam.

**M. Liam McCreery (président sortant, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire):** Merci, monsieur le président, et merci de nous avoir donné l'occasion de faire une présentation aujourd'hui. C'est un honneur pour moi de m'adresser à un groupe aussi prestigieux. Les hommes et les femmes présents dans cette pièce accomplissent un travail très important et jouent un rôle de premier plan au sein du Parlement du Canada, c'est donc un honneur pour moi d'être ici.

Je suis aussi heureux d'être ici parce que nous avons reçu un demi-millimètre de neige à Toronto la nuit dernière, ce qui a causé plus de 100 accidents, et le retard de mon vol. C'est à se demander ce qui arrivera quand il neigera vraiment.

Quoi qu'il en soit, j'ai trois objectifs aujourd'hui. Je ferai l'historique de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire et indiquerai quel est son rôle en lien avec l'OMC, compte tenu de la situation actuelle à l'OMC. J'énoncerai ensuite mes demandes. Tout le monde a une demande ici aujourd'hui. Je le dis franchement. Je le répéterai à la fin: nous souhaitons que le Canada agisse pour remettre les discussions sur la bonne voie à l'OMC et qu'il travaille avec d'autres pays à l'accroissement de la convergence. Pour ce qui est de la question la plus épineuse, les produits sensibles, le Canada est isolé du reste du monde, à 149 contre 1. Voilà ce que je demande, et je le répéterai à la fin. Je voulais simplement que vous sachiez quelle serait ma demande.

L'histoire de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire commence à la fin des années 1990.

Je m'appelle Liam McCreery. Je suis un agriculteur du sud de l'Ontario. Je cultive du soja, du maïs et du blé. À la fin des années 1990, un groupe de personnes aux vues similaires se sont rassemblées à Ottawa pour jeter un regard sur le Cycle d'Uruguay de l'OMC. Nous nous y sommes penchés parce que nous subissions les effets dévastateurs de ce que faisaient les Américains du U.S. Farm Bill, les Européens des droits de douane, les Japonais des droits de douane et des subventions, et nous nous sommes dits que leurs actions n'étaient certainement pas légales puisqu'au milieu des années 1990 notre gouvernement avait conclu un accord de libre-échange à l'OMC, qu'on appelait le Cycle d'Uruguay. Nous avons alors constaté qu'il ne s'agissait pas véritablement d'un accord de libre-échange, mais d'un cadre de travail à partir duquel on travaillerait à la libéralisation du commerce agricole. L'existence du Cycle d'Uruguay était excellente pour nous, mais nous étions toujours aux prises avec la présence d'énormes subventions et droits de douane.

À la fin des années 1990, donc, des organismes aux vues similaires, dont les Ontario Soybean Growers et d'autres organismes de partout au Canada, se sont regroupés pour former l'Alliance canadienne des exportateurs agroalimentaires. Vous ici présents êtes tous du milieu politique. Vous savez ce qui s'est passé à la fin des années 1990. Le Parti réformiste est devenu l'Alliance. Par conséquent, nous avons aussi dû changer de nom, et nous avons pris celui d'ACCAA, qui est le seul organisme de défense des intérêts commerciaux de l'ensemble de la chaîne de valeur agricole du Canada. Nous en sommes très fiers. Les membres de l'ACCAA représentent plus de la moitié des producteurs du secteur et environ 60 p. 100 des recettes totales enregistrées dans le secteur. Nous comptons 14 membres. Vous venez d'entendre un de nos membres très importants, la Canadian Canola Growers Association.

J'attirerai votre attention sur deux groupes en particuliers, soit les Producteurs de grains du Canada, représentant le premier secteur agricole en importance au Canada, ainsi que la Canadian Cattlemen's Association, représentant le deuxième secteur agricole primaire du Canada. Nous avons 12 autres membres. Je le mentionne, car l'ACCAA représente réellement la majorité des intérêts commerciaux des agriculteurs canadiens.

Nous avons remis nos observations à votre excellent greffier. Elles sont en anglais seulement, je m'en excuse. Il m'a dit qu'il vous les remettrait lorsqu'elles seront disponibles dans les deux langues officielles.

Voilà pour la présentation de l'ACCAA.

Parlons maintenant de commerce du point de vue du Canada en général. Tous ici présents savent que les échanges internationaux génèrent plus de 40 p. 100 du produit intérieur brut du Canada. Voilà pourquoi nous sommes ici aujourd'hui, pour parler des échanges. Sur le plan de l'agriculture, prenons l'ensemble du grand secteur agricole canadien. Le Canada est le troisième exportateur mondial de produits agricoles et agroalimentaires — le troisième. Notre économie figure au neuvième rang mondial; et nous sommes les troisièmes exportateurs mondiaux de produits agricoles.

Plus de la moitié de nos produits agricoles franchissent la frontière. Autrement dit, si nous n'avions pas la possibilité de faire le commerce international de produits agricoles, et certains préconiseront cela, plus de la moitié des producteurs canadiens devraient cesser leurs activités. Cela représente plus de 120 000 producteurs. Voilà un aspect clé de l'agriculture : plus de 91 p. 100 d'entre nous sommes tributaires des marchés internationaux, soit en tant que destination des produits, soit comme mécanisme de fixation des prix. C'est la réalité. Que je vende mon soja aux acheteurs asiatiques par l'entremise de mon agent ou que je vende mon maïs ici en Ontario, le prix est fixé à Chicago. Ce prix est sans contredit faussé par les subventions américaines, les subventions européennes et les droits de douane imposés par les pays riches du monde.

● (0940)

Je demande sincèrement aux membres de prendre du temps — je sais combien vous êtes occupés — pour lire les observations que vous remettra le greffier. Elles indiquent clairement quels sont les effets dévastateurs de ces distorsions pour les membres de l'ACCAA.

On parle de milliards de dollars. Vous avez mentionné un chiffre de 1,3 milliard de dollars concernant les subventions, Rick. Vous avez aussi parlé d'un montant de 1,6 milliard concernant les droits de douane. C'est près de 3 milliards de dollars seulement pour le secteur des céréales et des oléagineux. J'en parlerai brièvement.

J'espère que nous sommes bien ici pour parler du Cycle de Doha et du fait que nous nous sommes écartés du droit chemin, que nous avons besoin de remettre le processus sur les rails pour parvenir à une conclusion heureuse. Il est également important de se rappeler que le Cycle de Doha n'est pas seulement important pour nous. Le Canada repose fortement sur le commerce international — cela représente près de la moitié de notre économie —, mais les pays en développement aimeraient eux aussi établir une présence sur les marchés internationaux dans l'espoir d'améliorer leur sort. Il importe de se rappeler qu'on ne parle pas seulement de commerce international, mais aussi d'affaires étrangères.

Si on remonte à 2001 — petit rappel historique —, le Cycle de Doha a révélé un projet très ambitieux. Plus tard, le Cadre de juillet 2004 définissait le projet plus en détail. Le Canada soutenait ces deux initiatives — soit le lancement du Cycle de Doha et le Cadre de juillet 2004.

Rappelons-nous que conformément au Cadre de juillet 2004, on affirmait que tous les droits de douane seraient réduits, et tous les autres pays du monde étaient d'accord. Voilà le point de départ, ce sur quoi nous nous sommes entendus.

Quelles sont les conséquences du fait de ne pas avoir négocié d'accord?

Je constate qu'il me reste une minute, je dois donc me dépêcher.

Parlons un peu des États-Unis. D'aucuns sont très préoccupés, avec raison, du fait que les Américains ont consacré 15 milliards de dollars à des mesures de soutien ayant un effet de distorsion du commerce cette année, dont 10 milliards de dollars sont allés aux producteurs de maïs. Conformément aux règles actuelles de l'OMC, ce montant pourrait être plus élevé et atteindre 19 milliards de dollars. Je suis un producteur de maïs. J'ai été témoin de ce qui s'est produit sur les marchés l'an dernier lorsque les Américains ont pris des mesures de dumping d'une valeur de plus de 10 milliards de dollars. Selon la proposition actuelle des Américains, les mesures de soutien ayant un effet de distorsion du commerce ne pourraient excéder 7 milliards de dollars. Voilà ce qui est proposé. Voilà ce que nous pourrions perdre si les négociations échouent dans le cadre du Cycle de Doha.

Revenons à ma principale demande. Il est essentiel que le gouvernement du Canada appuie Pascal Lamy dans ses efforts de relance des négociations, et il est essentiel pour le Canada, en tant qu'un des principaux pays commerçants du monde, en tant que chef de file mondial et en tant que pays fortement tributaire du commerce international, de commencer à travailler sérieusement à la convergence.

Encore une fois, je ne le dirai jamais assez. Les produits sensibles constituent l'obstacle le plus difficile à franchir à l'OMC. Nous en sommes pleinement conscients, et le Canada a décidé de ne pas participer aux négociations concernant cette question. Nous sommes isolés, à 149 contre 1. Il n'y a aucun moyen d'embellir les choses et de tenter de dire le contraire. Nous n'avons pas participé.

J'espère qu'au fil des négociations, nous garderons à l'esprit l'engagement que notre pays a pris envers les trois piliers que Rick a si bien décrits dans sa présentation.

Monsieur le président, vous m'avez demandé de m'en tenir à huit minutes. Merci de m'en avoir accordé une de plus. J'en suis très reconnaissant. Une dernière chose: je vous en prie, lisez ce document. Il contient de nombreux renseignements très utiles, et je suis désolé de vous compliquer la tâche, mais le fait est qu'en tant que décideurs, vous êtes les personnes détenant le pouvoir d'améliorer le sort de 91 p. 100 des producteurs canadiens.

Merci.

• (0945)

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur McCreery.

Nous passons tout de suite à la période de questions, sept minutes pour commencer.

Monsieur Eyking.

**L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.):** Merci, monsieur le président. Je remercie tous les témoins d'être venus ici aujourd'hui. Je les avais déjà vus témoigner devant le Comité de l'agriculture et le Comité du commerce international, et cela me fait plaisir de les revoir.

Ma première question concerne le GO5. J'ai participé activement aux négociations qui ont eu lieu à Genève les quelques dernières fois, et le GO5 y était bien représenté. Ses membres nous ont été très utiles, nous fournissant continuellement des renseignements. Comme ils le savent, il est difficile pour nous de trouver des alliés à la table. La plupart du temps, nous devons faire tout ce qui est en notre possible seulement pour défendre notre système, et je crois que nous avons besoin de trouver des alliés à la table.

L'Europe de l'est et l'Afrique augmentent peu à peu leur production alimentaire, et je crois qu'au cours des dix prochaines années, leur production sera suffisante pour répondre à leurs besoins. Selon moi, la gestion de l'offre pourrait être un outil utile dans ces régions en développement. Voici donc ma question. Le gouvernement et le GO5 pourraient-ils trouver une façon de travailler ensemble pour que nous passions moins de temps à défendre notre position et plus de temps à faire la promotion de notre approche, en vue d'avoir plus d'alliés autour de la table dans l'avenir?

Voilà ma première question, monsieur le président.

**M. Jacques Laforge:** Oui, des efforts substantiels sont accomplis par certaines associations de producteurs agricoles au Canada.

Par exemple, l'UPA au Québec et l'UPA-DI, qui est l'agence de développement international de l'organisme, travaillent en très étroite collaboration avec tous les pays francophones d'Afrique et avec des fonctionnaires de très haut niveau. Ils veulent adapter les principes de gestion de l'offre de la politique de développement du secteur alimentaire de façon à atténuer une partie des pertes et à créer une économie intérieure efficace. De nombreuses discussions sont en cours. En ce moment, des efforts considérables sont déployés à cette fin.

En ce qui a trait aux autres pays, nous participons à divers séminaires agricoles. Le revenu agricole à l'échelle mondiale constitue un problème, et de nombreux pays commencent à s'intéresser aux mécanismes de la gestion de l'offre.

À l'heure actuelle, un groupement de producteurs laitiers européens se trouve au Canada pour étudier de plus près la gestion de l'offre. Nous avons envoyé des gens là-bas pour expliquer le fonctionnement du système, les critères à respecter et la discipline de la production à instituer pour obtenir un rendement convenable. L'intérêt manifesté est considérable.

Pour l'instant, la question est de savoir comment ils parviendront à appliquer des politiques de ce genre dans le cadre des négociations de l'OMC, eu égard aux besoins de leur pays, et c'est ce qui est examiné dans de nombreux domaines.

J'estime qu'il s'agit d'un élément clé. Quel que soit votre type de production, le revenu agricole pose un problème. Pour étudier cette question en fonction des mécanismes de marché et non des coffres de l'État, il faut se fonder sur quelque chose de comparable.



Pour que l'exploitation agricole puisse obtenir un rendement raisonnable, il faut qu'il existe un système quelconque de contrôle de la production, qui n'est pas nécessairement axé entièrement sur la gestion de l'approvisionnement, comme au Canada. Sinon, un excédent de 5 p. 100 influe très défavorablement sur le prix qu'obtient le producteur.

Nous avons travaillé sans relâche au cours des dernières années. Je dirais que l'UPA-DI est active en Afrique depuis au moins cinq ou six ans, et tisse des liens en Europe depuis les deux dernières années. Les discussions se poursuivent.

**L'hon. Mark Eyking:** Vous avez mentionné que certains groupes agricoles sont déjà à l'oeuvre, mais il ne semble pas que le mandat d'Agriculture Canada prévoit de telles initiatives.

Croyez-vous que l'ACDI devrait contribuer davantage à aider les associations agricoles canadiennes ou à mettre en place un tel système dans les pays où ils prêtent assistance?

**M. Jacques Laforge:** Oui. Je crois que c'est aussi un choix que le gouvernement canadien peut faire.

Mais en ce qui concerne le projet de l'UPA-DI en Afrique, il me semble que des fonds de l'ACDI sont utilisés à cette fin. L'ACDI fournit une forme quelconque d'aide et de support dans ce cadre.

**L'hon. Mark Eyking:** Je vous remercie beaucoup.

Ma prochaine question a trait à la commercialisation de nos grains. Vous savez que nos grains sont réputés mondialement pour leur qualité et leur uniformité.

Je me trouvais au Yémen, et le mot « Canada » a été mentionné. Les gens du marché ignoraient que le nom « Canada » désigne un pays. Ils croyaient que c'était un type de grain, tellement le nom revient souvent. C'est une preuve de la qualité de nos grains.

Personnellement, je crois que cette réputation est en grande partie attribuable à nos producteurs agricoles, bien entendu, mais aussi à nos commissions du blé. Celles-ci ont maintenu la qualité du produit et assuré sa vente continue.

Ma question est la suivante. Si ce système s'effondre et si la Commission canadienne du blé s'effondre, comment allons-nous maintenir la qualité et l'uniformité de votre produit sur les marchés mondiaux?

Je ne sais pas qui voudrait répondre.

● (0950)

**Le président:** M. Shauf, puis M. McCreery.

**M. Marvin Shauf:** Selon moi, le Canada peut préserver la réputation de qualité dont jouissent ses produits tant que les producteurs canadiens peuvent gagner suffisamment d'argent à exercer leur métier.

C'est là que le problème se pose. Que nous ayons ou non une Commission canadienne du blé, que nous ayons ou non une Commission canadienne des grains, nous avons de la difficulté à trouver suffisamment d'argent pour les producteurs.

La Commission canadienne du blé peut donner aux producteurs un certain pouvoir sur le marché. La Commission canadienne des grains voit au maintien de la qualité des grains, et nous permet de continuer à offrir des produits de qualité à l'échelle internationale.

Sur le plan du commerce, un des véritables défis, selon moi, consiste à faire des affaires sur un marché et à être confronté aux valeurs de ce marché. Lorsqu'il s'agit de soutenir la concurrence sur les marchés internationaux, il importe que nous nous arrétions à un des désavantages que subit le Canada, qu'il y ait ou non une

commission canadienne du blé en place. Ce désavantage tient au fait que les producteurs de grains canadiens, les producteurs de blé canadiens, les producteurs de canola — n'importe lequel de ces groupes — doivent effectivement rivaliser avec des producteurs de l'autre côté de la frontière qui continuent de produire, même si la valeur de leur produit tombe à zéro. C'est ce qui se produit en vertu du U.S. Farm Bill.

Nous avons des outils que nous pouvons utiliser. Nous les avons en ce moment. Différents défis se présenteront à nous si ce système s'écroule. Cependant, notre principal objectif commercial consiste à pouvoir verser suffisamment d'argent aux producteurs et ainsi préserver notre réputation, maintenir la qualité de nos produits et avoir un système commercial fiable à l'échelle mondiale.

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

Très rapidement, M. McCreery, puis le temps de M. Eyking est écoulé.

**M. Liam McCreery:** Merci, monsieur le président.

Si le député veut réellement savoir ce qui se passe lorsqu'une entité comme la Commission canadienne du blé est privée de son pouvoir monopolistique, ma province peut servir d'exemple. Je suis un agriculteur canadien de l'Ontario. Auparavant, nous vendions notre blé par l'entremise de l'Ontario Wheat Producers' Marketing Board. Actuellement, nous pouvons le vendre nous-mêmes ou en passant par le Wheat Board.

Je n'ai pas l'impression que la qualité de mon blé ou que mon aptitude à faire le tri de mon blé ou à le commercialiser ont souffert du retrait du pouvoir monopolistique de la commission.

Monsieur Eyking, vous avez oeuvré activement en faveur de la protection des produits sensibles à Genève. Je voudrais simplement vous rappeler que les deux plus vastes secteurs au Canada sont ceux des céréales et des oléagineux et de la viande rouge. Ce sont là les produits les plus sensibles au monde.

Par conséquent, lorsque vous serez à Genève pour y promouvoir la protection des produits sensibles, vous visez les deux plus gros secteurs du Canada.

**L'hon. Mark Eyking:** C'est discutable.

**M. Liam McCreery:** Non, ce n'est pas discutable, monsieur.

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

Nous donnerons maintenant la parole à M. Cardin pour sept minutes.

[Français]

**M. Serge Cardin (Sherbrooke, BQ):** Messieurs, bonjour. Il me fait plaisir de vous rencontrer. Je ne suis pas un spécialiste de l'agriculture. Je vais commencer par vous poser une question très simple.

Dans un contexte de mondialisation et de commerce international, devrait-on considérer tous les produits de l'agriculture exactement comme les autres produits, qu'il s'agisse du métal ou de tout autre produit non périssable?

Afin de favoriser la libéralisation des marchés, le secteur de l'agriculture devrait-il être soumis à la même réglementation et aux mêmes conditions que les autres secteurs?

● (0955)

[Traduction]

**Le président:** À qui s'adresse cette question, monsieur Cardin?

[Français]

**M. Serge Cardin:** À tous nos témoins, car ils ont sans doute des positions différentes en raison de leurs produits.

[Traduction]

**Le président:** D'accord, merci.

MM. Shauf, White et Laforge, puis M. McCreery.

**M. Marvin Shauf:** Merci.

Selon moi, il existe des différences substantielles entre les produits agricoles et les autres types de produits sur le plan du commerce international. Lorsque vous commencez par la production d'usine et considérez qu'il s'agit du fondement de l'agriculture du fait qu'elle offre la possibilité d'ajouter de la valeur au produit, on parle d'une matière première qui est à la merci du temps, des politiques gouvernementales et des subventions. Les conditions météorologiques de partout dans le monde peuvent avoir des répercussions sur les producteurs canadiens. Les changements de politiques gouvernementales d'autres pays ont aussi une incidence sur les producteurs canadiens. Donc, la production agricole est vulnérable aux effets de nombreux facteurs fondamentaux qui n'influent pas sur la production d'autres types de produits.

Par exemple, les subventions mises en place par l'Europe et les États-Unis ont pour but de favoriser la surproduction, de sorte que l'offre excède la demande de ces marchés. Ces mesures ont effectivement donné lieu à des déficiences du marché des produits de base, du marché des grains et des oléagineux. En Europe et aux États-Unis, cette surproduction offre de nombreux avantages pour le reste de la chaîne d'approvisionnement. Pour l'industrie canadienne, l'ensemble de notre chaîne de valeur — depuis les producteurs jusqu'aux entreprises d'embouche ou de transformation qui ajoutent de la valeur, qu'il s'agisse d'activités de mouture ou de concassage — est désavantagée par le Farm Bill.

J'estime donc que sur le plan du commerce international, il existe d'énormes différences entre les difficultés qu'affronte le secteur agricole canadien, d'amont en aval, comparativement au secteur de production d'autres biens et services. Je ne crois pas que le secteur agricole devrait être considéré de la même façon. Les différences sont considérables pour les produits agricoles, qu'il s'agisse ou non de produits destinés à la consommation.

**Le président:** Merci, monsieur Shauf.

Comme les quatre groupes désirent répondre, je demanderais que les réponses soient brèves.

Monsieur White.

**M. Rick White:** Je vous remercie d'avoir posé cette question.

En ce qui a trait au canola, je suppose que c'est un produit de base, du moins une matière première. À ce titre, il ne devrait pas être traité différemment de la plupart des produits de base de partout au monde. Nous recherchons les marchés ouverts, les marchés libres où il n'y a pas de pratiques qui faussent les prix et déséquilibrent la production.

Si les signaux que nous recevons des marchés libres sont clairs et sans distorsion des autres marchés libres, je suis confiant que nos producteurs survivront. Pour survivre, leurs denrées ne doivent pas être traitées de la même façon que d'autres l'ont été. Avec le canola, plus particulièrement, nous misons beaucoup sur la technologie et la différenciation de notre produit, sur sa salubrité, et nous travaillons à maintenir sa valeur compétitive par rapport aux autres produits sur le marché pour qu'il ne devienne pas une simple matière première.

D'après moi, ces observations pourraient s'appliquer à pratiquement n'importe quel produit de base, mais touchent plus particuliè-

rement le canola. C'est ainsi que nous soutenons la concurrence, ou que nous tentons de le faire, sur les marchés internationaux. Pour ce faire, les signaux qu'envoient les marchés doivent être clairs et non ambigus, de sorte que nous savons quoi produire, quand le produire et en quelles quantités.

**Le président:** Merci, monsieur White.

Monsieur Laforge.

[Français]

**M. Jacques Laforge:** Je pense que c'est une question fondamentale.

La Deuxième Guerre mondiale nous a donné une idée de l'importance de la production alimentaire en temps de guerre. L'Europe ne pouvait plus s'alimenter: tout avait été détruit. Une des plus grandes préoccupations était la façon de réussir à alimenter les soldats, donc les sources d'approvisionnement en nourriture, alors que les bombardements faisaient rage, spécialement au cours des deux ou trois dernières années du conflit. Nous avons tiré d'importantes leçons de cette expérience. Les Européens peuvent nous en dire quelque chose.

Mais dans le cadre de nos approches commerciales globales, il faut faire bien attention quand on compare l'exportation de métal à celle des aliments ou à notre production de nourriture. Pour ce qui est des denrées alimentaires, quand on parle de production laitière, de blé et de canola, il s'agit de choses bien différentes. Par exemple, le lait doit quitter ma ferme après deux jours pour être transformé. Je ne peux pas le stocker dans un entrepôt pendant cinq ans. À l'ère de la mondialisation, il faut voir les choses dans une perspective différente: il y a des denrées sensibles et des denrées non sensibles, pour diverses raisons. Il faut aussi respecter tous les pays.

● (1000)

[Traduction]

**Le président:** Je m'excuse, mais votre réponse devra être très brève. Nous manquons de temps. Nous passerons ensuite à M. McCreery.

[Français]

**M. Jacques Laforge:** Il faut respecter la demande des pays. C'est pourquoi nous avons de la difficulté à conclure une entente avec l'OMC. Tout le monde a des produits sensibles. Ce n'est pas uniquement le cas du Canada. Nous ne parlons pas de la gestion de l'offre, mais des produits sensibles.

Merci.

[Traduction]

**Le président:** Je vous remercie beaucoup.

Monsieur McCreery.

**M. Liam McCreery:** Merci, monsieur le président.

Merci pour l'excellente leçon d'histoire, Jacques. Après la Seconde Guerre mondiale, en 1947, notre pays a élaboré l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce pour amener les pays à collaborer, car, comme le disait Cordell Hull : « Si les produits ne peuvent pas traverser les frontières, les armées le feront. »

Grâce au GATT, les droits de douane applicables aux produits industriels sont passés à 4 p. 100. Dans le secteur de l'agriculture, les droits moyens auxquels nous faisons face, en tant que producteurs agricoles, sont de l'ordre de 60 p. 100. Donc oui, monsieur André, nous aimerions que notre environnement commercial se rapproche beaucoup plus de celui des produits industriels afin de pouvoir exporter dans un contexte concurrentiel équitable.

**Le président:** Je vous remercie beaucoup et merci à vous, monsieur Cardin. Votre temps est écoulé.

Nous allons maintenant écouter M. Menzies.

**M. Ted Menzies (MacLeod, PCC):** Merci, monsieur le président, et merci messieurs. Il aurait été bon que des femmes représentent certaines de ces organisations. Je sais qu'une femme est maintenant à la tête de l'ACCAA — et Liam, je voudrais te remercier de la remplacer ici, car c'est loin pour elle, qui vient de la Saskatchewan. Nous apprécions vos observations.

Cette fin de semaine, j'ai eu le privilège de visiter M. Lamy, et il semble que l'objet principal de nos discussions aujourd'hui consiste à déterminer si nous allons reprendre ou non les négociations. Il voit le défi qu'il a lancé la semaine dernière comme un appel à un démarrage progressif des négociations, de sorte que je me sens vaguement encouragé, je suppose. Nous avons un bon bout de chemin à faire. Nous savons que nous devons tenir compte de la date d'expiration de la Trade Promotion Authority des États-Unis. Il y a des dates butoirs à considérer, mais il a laissé entendre qu'il tenterait non pas tellement de favoriser la tenue d'une réunion ministérielle, mais surtout de ramener les chefs de file à la table de négociation et d'en parler.

Lors d'une discussion intéressante, il a mentionné que Supachai n'aurait probablement jamais osé soulever la question de l'aide au commerce. La direction envisagée est quelque peu différente et je ne sais pas si vous en avez tous été informés. Il s'agit de renforcer les capacités des pays les moins avancés afin que ceux-ci puissent avoir la chance, comme nous, de prendre part aux échanges commerciaux multilatéraux.

Je suis encouragé par cette orientation, parce qu'elle nous ramène à la raison d'être du Cycle de Doha, soit le développement. Nous semblons tous nous abriter derrière le protectionnisme — le Canada ne fait certainement pas exception à la règle — pour tenter de protéger nos intérêts. Nous avons complètement oublié que nous dépensons 360 milliards de dollars par année pour la protection de nos agriculteurs à l'échelle mondiale, mais que nous ne dépensons que 60 milliards de dollars pour soulager la pauvreté. Comment pouvons-nous sortir de ce mode protectionniste et permettre à d'autres pays de participer aux échanges?

J'aimerais un bref commentaire de chacun de vous.

**Le président:** Allons au bout de la ligne et commençons par M. McCreery.

**M. Liam McCreery:** Merci, monsieur Menzies.

L'aide au commerce est un concept intéressant, mais je me demande ce qu'il adviendrait si, par exemple, nous mettions en place une infrastructure commerciale dans un pays en développement, mais que les droits de douane de la plupart des pays développés, le G-10, l'Union européenne, les États-Unis, la Corée, le Japon, demeureraient trop lourds pour ce pays.

Si nous les aidons à se mettre en branle, nous devons leur donner la possibilité de maintenir l'impulsion donnée. Cette possibilité peut se concrétiser dans le cadre du mandat de Doha, qui est axé sur la réduction des droits de douane et vise à éliminer les subventions, de sorte que lorsque les producteurs africains exporteront du coton, ils ne seront pas désavantagés par les subventions que les États-Unis accordent à leurs producteurs de coton.

Le programme de Doha vise avant tout à favoriser le développement et il propose à cette fin les moyens nécessaires — l'accès au marché et l'élimination des facteurs de distorsion des échanges — à tous les pays du monde.

Voilà des chiffres renversants. Nous dépensons plus de 350 milliards de dollars en subventions aux agriculteurs et faussons ainsi les marchés. Ce sont les plus riches des pays riches qui agissent ainsi. Puis nous nous tournons vers les pays les plus pauvres des pays pauvres en leur offrant 50 milliards de dollars pour redresser leurs économies dévastées, 50 milliards de dollars pour relever des économies qui ne peuvent pas entrer dans la course parce que vous achetez vos produits frais des producteurs subventionnés par les pays les plus riches des pays riches. Le mandat de Doha consiste essentiellement à donner la chance de participer aux échanges.

Merci.

●(1005)

**Le président:** Monsieur White.

**M. Rick White:** Je n'ai pas grand-chose à ajouter aux observations de Liam. Le Cycle de Doha devait porter sur le développement des pays et sur les mesures à prendre pour aider ceux-ci à être de la partie, si on veut. Si nous éliminons progressivement les mesures d'appui qui faussent le commerce et réduisons les droits de douane, nos agriculteurs exportateurs s'en trouveront mieux et les pays en développement seront plus en mesure de participer au commerce mondial.

Ils ne peuvent pas soutenir la concurrence des États prodigues de subventions. Nous-mêmes ne sommes pas en mesure de la soutenir, alors les pays en développement le sont encore moins. Donc, comme le disait Liam, la solution consiste à favoriser davantage les accords de libre-échange. C'est la meilleure option qui s'offre aux pays en développement.

**Le président:** Merci.

Monsieur Laforge.

**M. Jacques Laforge:** J'estime que c'est une excellente question. Plus il y a d'échanges commerciaux entre les pays — si ces échanges sont équilibrés — mieux les pays s'en porteront dans l'ensemble.

Notre but, monsieur Menzies, est de relier tous ces aspects au revenu agricole. Le commerce est une chose et le revenu agricole en est une autre. À l'heure actuelle, le revenu agricole est compensé au moyen de paiements — appelons-les des subventions à l'exportation, et ainsi de suite.

Si on fait un raisonnement absolu, les producteurs de café à l'échelle de la planète seraient millionnaires, alors qu'ils forment un des groupes les plus pauvres — je parle de la production au niveau de la ferme. Et le café se vend... Il y a une théorie à ce sujet et il y a la logique de la situation.

Nous devons réellement voir à ce que cette question soit réglée de façon appropriée et rapide. C'est pourquoi la position du Canada, pour la FCA, favorisait un accès sans entrave aux marchés. Vous souvenez-vous de cela? Travaillons en faveur d'un libre accès aux marchés: éliminons tous les intra-contingents tarifaires.

Nous ne nous opposons pas à l'élimination des intra-contingents tarifaires. Surveillons l'évolution des échanges et nous en tirerons des enseignements. Voyons voir si ces subventions à l'exportation diminuent; nous verrons ce qu'il en est.

Nous devons faire preuve d'une très grande prudence, car le Canada se trouve dans une position très vulnérable lorsqu'il s'agit de ces questions. Il faut procéder avec grand soin et s'assurer que les politiques que nous adoptons sont légitimes.

**Le président:** Merci.

Monsieur Shauf.

**M. Marvin Shauf:** Merci.

Je crois que ce qu'il faut retenir que les signaux du marché sont liés aux politiques gouvernementales. Si nous continuons de tenter d'élargir l'accès aux marchés sans régler la question du soutien interne, nous libéralisons l'accès aux marchés à l'échelle mondiale en réduisant les droits, les marchés seront inondés de produits subventionnés venant de pays où le soutien interne est élevé.

En fin de compte, si nous agissons ainsi, ou si nous leur fournissons de l'aide d'une valeur inférieure à sa valeur réelle, ces pays ne pourront jamais s'en sortir. Ce n'est pas du développement, c'est l'inverse du développement.

Il importe que les signaux du marché soient clairs, ce qui signifie qu'il faut abolir le soutien interne, qui fausse les signaux. Une fois que nous aurons... La plupart des pays appliquent des droits parce qu'ils ne peuvent pas fournir de soutien intérieur, et l'imposition de droits est le seul moyen dont ils disposent pour protéger leurs producteurs et faire en sorte que leur marché ne soit pas envahi de produits subventionnés.

Lorsque ces questions seront examinées en termes réels, je crois que les pays parviendront à trouver les moyens de devenir des acheteurs dans un véritable marché.

La cause fondamentale de nombreux problèmes commerciaux est directement reliée au soutien interne, qui favorise la surproduction, laquelle fait baisser la valeur des denrées à l'échelle mondiale. Les producteurs des pays peu développés ne peuvent pas affronter la concurrence dans un tel marché. Les producteurs canadiens eux-mêmes ne peuvent pas tenir tête à cette concurrence. Je suis d'avis qu'il faut régler cette question pour corriger les inégalités commerciales.

• (1010)

**Le président:** Merci, monsieur Shauf.

Monsieur Menzies, votre temps est écoulé. Je vous remercie tous d'avoir fourni des réponses brèves et concises.

Monsieur Julian.

**M. Peter Julian (Burnaby—New Westminster, NDP):** Merci, monsieur le président. J'aime toujours prendre la parole après M. Menzies.

Il importe de signaler que si le but du Cycle de Doha était effectivement d'aider les pays pauvres, il y aurait peu de démocraties progressistes du tiers monde qui s'opposeraient à l'orientation adoptée par l'OMC.

J'aimerais remercier tous les témoins qui sont ici aujourd'hui, particulièrement ceux qui représentent les Producteurs laitiers du Canada. J'ai été particulièrement intéressé d'apprendre, à la lecture de votre mémoire, que le gros des revenus découlant de la production agricole et agroalimentaire du Canada — plus de 70 p. 100 — vient du marché intérieur, que les Producteurs laitiers du Canada ne sont pas en faveur d'un marché déréglementé et qu'ils estiment que la libéralisation du commerce n'améliorera pas la situation économique générale des producteurs laitiers, et qu'en fait, ce serait plutôt le contraire, d'après les résultats d'une étude financée par le USDA.

Nous avons pu nous rendre compte que l'approche en matière de commerce adoptée par le gouvernement précédent et le gouvernement actuel a donné lieu à de lourdes pertes dans bon nombre des industries manufacturières. Nous avons été témoins de la trahison dans le dossier du bois d'oeuvre, qui a causé la perte de 4 000 emplois ces quelques dernières semaines. Il faut donc veiller à ce que toute mesure adoptée dans le domaine de l'agriculture soit appropriée afin d'éviter que le secteur agricole ne subisse des conséquences

dévastatrices, comme ce fut le cas pour les secteurs du bois d'oeuvre, des textiles et de la fabrication à l'échelle du pays.

Il est intéressant de noter qu'en termes réels, la plupart des familles canadiennes ont un revenu moins élevé qu'il y a 15 ans. Il ressort donc que notre façon de promouvoir notre développement économique comporte des lacunes fondamentales.

J'aimerais revenir sur l'exposé des Producteurs laitiers. Vous avez mentionné de façon très précise que le gouvernement devrait appliquer des mesures de sauvegarde spéciales. C'est une question sur laquelle nous nous penchons actuellement pour l'industrie du vêtement. J'aimerais avoir plus de détail sur les mesures de sauvegarde que, selon vous, le gouvernement devrait instaurer pour protéger notre secteur agricole et les familles qui en dépendent.

**M. Jacques Laforge:** Je vais vous répondre sommairement et peut-être que Yves pourrait ajouter des détails.

Dans l'optique des producteurs laitiers et même, à l'heure actuelle, des producteurs d'oeufs, nous voulons qu'un dialogue s'amorce. Adoptons une politique sur les sauvegardes spéciales, parce que nous sommes dans le noir. Ils en défendent l'idée à l'OMC, mais lorsqu'il s'agit de les appliquer au Canada, rien ne se fait.

Ce ne serait pas uniquement pour la gestion de l'offre. Des mesures de sauvegarde spéciales pourraient aussi viser d'autres denrées, mais depuis la dernière série de négociations de l'OMC, pratiquement rien n'a été fait pour mettre cette politique en place. Nous n'avons même aucune de la façon dont ils entendent cette question.

Yves voudrait peut-être élaborer à ce sujet.

**M. Yves Leduc (directeur, Commerce international, Producteurs laitiers du Canada):** Monsieur Julian, à la fin du Cycle d'Uruguay, le Canada a essentiellement négocié les questions liées au processus de tarification; en gros, les produits des secteurs à offre réglementée ont fait l'objet d'une tarification et des contingents tarifaires ont été établis. C'est aussi ce qui s'est passé pour plusieurs produits de boeuf et produits céréaliers. Ce droit a été négocié à l'issue du Cycle d'Uruguay. Il fait partie des droits et des obligations à l'égard de l'OMC que le Canada a négociés, et nous voulons simplement que ces droits puissent être exercés ici au Canada. Un processus réglementaire doit être mis en place.

À l'heure actuelle, des discussions ont lieu au ministère des Finances et au sein d'Agriculture et Agroalimentaire Canada. Il n'y a pas encore eu de recommandations de la part du ministre des Finances, qui, en bout de ligne, est responsable de la mise en oeuvre de ces mesures, qui doit voir à les rendre opérationnelles. Les industries où l'offre est réglementée ont demandé de s'engager dans cette voie, et nous attendons maintenant une décision du ministre. C'est un droit que nous avons.

[Français]

**M. Peter Julian:** Quand avez-vous fait cette demande au gouvernement?

• (1015)

**M. Yves Leduc:** Officiellement, nous avons entrepris des pourparlers il y a plus d'un an avec les représentants d'Agriculture et Agroalimentaire Canada. Ils ont à leur tour parlé à des gens du ministère des Finances.

On nous a dit que l'aspect technique de la mise en oeuvre de ces mesures était étudiée, mais que le ministre n'avait pas encore recommandé de passer aux actes. Tant et aussi longtemps que cette recommandation ne sera pas faite, les mesures ne seront pas opérationnelles. Nous parlons d'accroître la crédibilité du Canada au niveau international, mais avant de demander le maintien des mesures de sauvegarde spéciales, il est important que nous les mettions en oeuvre chez nous.

**M. Peter Julian:** Oui, et les autres pays l'ont déjà fait.

**M. Yves Leduc:** Les États-Unis et l'Europe ont déjà mis ces mesures en vigueur.

**M. Peter Julian:** C'est incroyable.

C'est un fait important, étant donné qu'il va en être question au cours des prochains jours. Il va s'agir d'un autre secteur industriel, mais j'espère néanmoins que les représentants du gouvernement qui sont présents aujourd'hui en prendront bonne note.

**M. Yves Leduc:** Ce qu'il est important de comprendre, c'est que le Canada a ce droit.

**M. Jacques Laforge:** Quand il fait face à ce genre de situation, le Canada est timide. Il hésite à poser des gestes qui ne sont pas libre-échangistes, alors que tous les autres pays autour de lui le font. Il faut se réveiller.

Le dommage qui a été causé à l'industrie laitière dans le cas de l'huile de beurre et du concentré protéique est un phénomène cumulatif. Essayez d'envoyer ces mêmes produits aux États-Unis ou en Europe et vous verrez que c'est peine perdue. Ils ont décidé de prendre la situation en main et, comme on le dit ici, de mettre leurs culottes.

**M. Peter Julian:** Merci.

L'année dernière, on a rencontré le négociateur en chef du gouvernement canadien. Il a dit que la position du Canada, en termes de gestion de l'offre, consistait à maintenir la gestion de l'offre dans l'ensemble du secteur laitier, mais que les États-Unis voulaient réduire de 90 p. 100 le secteur protégé par la gestion de l'offre.

Le négociateur en chef a dit — et j'ai trouvé ça un peu effrayant — qu'en fin de compte, les négociations devaient mener à un compromis entre les deux, c'est-à-dire que la moitié du secteur protégé par la gestion de l'offre perdrait cette protection.

Si ces prévisions se concrétisaient, quelles seraient les conséquences?

**M. Jacques Laforge:** Quand les États-Unis font des commentaires, il faut faire attention...

**M. Peter Julian:** Mais c'est notre négociateur qui a parlé d'un compromis se situant à mi-chemin.

**M. Jacques Laforge:** Oui, mais quand les États-Unis adoptent une position, elle est toujours extrême. Ils sont en position de pouvoir le faire. Ils n'iront pas jusqu'au bout: ils veulent que tous les autres pays défendent leurs propres intérêts. Dans cette situation, la réponse de notre propre négociateur démontre qu'il va défendre les intérêts des États-Unis. Il va partir de leur position extrême et la ramener à mi-chemin.

Avec leurs subventions, leurs paiements décuplés, et ainsi de suite, les États-Unis peuvent composer avec ce genre de situation, ce qui n'est pas le cas du Canada. Les conditions ne sont pas les mêmes dans ces deux pays.

**M. Peter Julian:** Quel seront les conséquences?

**M. Jacques Laforge:** On peut déjà voir ce qui se passe dans le secteur laitier. Avec les concentrés protéiques, on subit une perte de 2 millions de dollars par mois, et cette perte s'accumule sans cesse. On essaie de résoudre le problème. Je pense que c'est possible de le faire à l'échelle globale de l'industrie. Pour ce qui est des oeufs, je dirai seulement que le taux de change aura certainement des répercussions sur le revenu des agriculteurs.

[Traduction]

**Le président:** Merci, monsieur Laforge.

Monsieur Julian, votre temps est écoulé.

Nous entamerons maintenant le deuxième tour. Nous commencerons par M. Maloney, s'il vous plaît.

**M. John Maloney (Welland, Lib.):** Monsieur Shauf, je crois que vous avez indiqué précédemment que les États-Unis, le Mexique et l'Australie étaient en train de conclure avec d'autres pays des ententes bilatérales à notre désavantage. Devrions-nous aussi négocier des accords bilatéraux, par nous-mêmes ou avec les États-Unis? Le cas échéant, pourquoi n'agissons-nous pas?

**M. Marvin Shauf:** Le Canada devrait conclure des accords bilatéraux et c'est ce qu'il fait. À notre avis, il devrait y consacrer plus de ressources et plus d'énergie, parce que d'autres pays progressent à grands pas à ce chapitre, surtout depuis la suspension des négociations de l'OMC.

Plusieurs accords bilatéraux comportent toutefois un problème, soit qu'ils ne traitent jamais des questions de soutien interne. C'est pourquoi l'OMC est le meilleur forum pour régler ce genre de question. Comme je l'ai dit auparavant, le soutien intérieur est à l'origine d'une grande partie des difficultés liées au commerce de nos jours. Il est la cause des surproductions. Il fait en sorte que nos produits subventionnés ne peuvent pas accéder à certains pays. Il a donné lieu à une offre excédentaire, et a amené des pays à avoir recours à des subventions à l'exportation pour distribuer l'excédent sur les marchés mondiaux.

Il faut effectivement faire porter tous nos efforts sur la résolution de la question du soutien interne. Je crois que c'est l'argument le plus solide en faveur du recours à l'OMC. Nous devrions affecter des ressources considérables à l'établissement d'accords bilatéraux parce que c'est ce que d'autres pays sont en train de faire.

• (1020)

**M. John Maloney:** Comme la reprise des négociations de Doha est incertaine, mais représente la solution privilégiée, devrions-nous de nouveau emprunter la voie moins idéale des accords bilatéraux?

**M. Marvin Shauf:** Nous devrions assurément nous tenir au courant de ce qui se passe dans le reste du monde, dans ce contexte.

**M. John Maloney:** Monsieur McCreery, aviez-vous un commentaire à faire?

**M. Liam McCreery:** Je suis tout à fait d'accord, Marvin. Les accords bilatéraux ne permettent pas d'aborder le problème des 360 milliards de dollars en subventions qui viennent fausser le marché et de traiter de la question des produits sensibles. Cela dit, la conclusion d'accords bilatéraux constitue un objectif noble, mais ces accords doivent reposer sur les solides assises de l'OMC.

Je dois mentionner rapidement les producteurs de porcs de la Saskatchewan et de l'Alberta, qui sont aussi membres de l'ACCAA. Il faut que les droits soient réduits pour permettre à leurs produits de qualité de percer le marché européen.

Monsieur Julien, vous avez parlé de sauvegardes spéciales. Les Européens ont recours aux barrières non tarifaires et à des applications malveillantes des droits pour empêcher le porc canadien de qualité d'accéder à leur marché. Donc oui, concluons des accords bilatéraux, mais jamais aux dépens de l'OMC, surtout pour les problèmes de nature agricole.

Merci.

**M. John Maloney:** Les producteurs laitiers plaident en faveur de l'application de l'article XXVIII du GATT pour les concentrés de protéines laitières. Nous avons vu des exemples d'autres blocs commerciaux, notamment l'Union européenne, qui ont récemment agi de même pour la volaille.

Vous seriez en faveur de cela, monsieur Laforge. Pourquoi le gouvernement canadien hésite-t-il à appliquer l'article XXVIII en rapport avec les concentrés de protéines laitières? Faudrait-il abandonner quelque chose en retour? Faudrait-il qu'il y ait une compensation quelconque?

**M. Jacques Laforge:** Traditionnellement, la compensation équivaut en général à la valeur moyenne de trois années d'importations à leur niveau d'entrée, majorée de 10 p. 100. En ce qui concerne l'article XXVIII, c'est une des approches que nous recommandons. Le ministre a manifesté certaines inquiétudes concernant l'incidence de l'application de l'article XXVIII, du fait que nous étions parties à des accords bilatéraux. Cela reflète son opinion et les conseils juridiques qu'il reçoit.

Nous avons examiné la situation de l'industrie laitière canadienne dans son ensemble et nous nous sommes engagés à participer à un groupe de travail que le ministre voulait créer. C'est chose faite, et nous cherchons à trouver des moyens de faire progresser l'industrie à l'échelle mondiale dans une perspective canadienne, à favoriser la collaboration entre les producteurs et les entreprises de transformation pour régler certains de ces problèmes ainsi qu'à maintenir la part de marché du Canada et à l'accroître. Le groupe de travail est beaucoup plus large, mais l'article XXVIII est un outil dont tous les pays peuvent se prévaloir. Là encore, nous arrivons à un point où nous avons des hésitations à l'égard de l'article XXVIII et des sauvegardes spéciales. Personne ne veut considérer des mesures qui pourraient sentir le protectionnisme, si on peut dire. Ce n'est toutefois pas quelque chose qui devrait nous faire reculer.

**M. Yves Leduc:** Je me permets d'ajouter très brièvement que l'OMC comporte non seulement des obligations, mais aussi des droits, et nous ne devrions pas hésiter à faire valoir nos droits.

•(1025)

**Le président:** Merci.

Merci, monsieur Maloney.

Nous allons maintenant passer à M. André, du Bloc québécois, pour cinq minutes.

[Français]

**M. Guy André (Berthier—Maskinongé, BQ):** Bonjour. Je suis content de vous voir ici, ce matin.

Il me faut, bien sûr, dire quelques mots sur la protection de la gestion de l'offre. Je pense aux négociations dans le cadre du Cycle de Doha. Je crois qu'au cours des prochains mois, il faudra s'employer à protéger la gestion de l'offre. Il faut en effet penser à la souveraineté alimentaire, un facteur très important. Je crois que l'agriculture ne doit pas être monnayable au même titre que d'autres secteurs d'activités. Je pense néanmoins qu'il faudrait ouvrir certaines

barrières dans le domaine de la culture du blé et autres grains. On sait que nos producteurs ont de la difficulté dans ce domaine.

Nous devons donc négocier à l'intérieur de ces balises, c'est-à-dire en protégeant certains produits sensibles tout en gardant ouverts d'autres secteurs d'activité. J'aimerais entendre vos commentaires sur la façon dont on pourrait arriver à négocier à l'intérieur de ces balises.

Par ailleurs, au Bloc québécois, nous avons adopté une motion sur les protéines de lait. On dit vouloir protéger la gestion de l'offre, mais on permet l'importation des protéines de lait, ce qui fait perdre des sommes importantes à nos producteurs. Une motion a été adoptée à la Chambre des communes. Le Parti conservateur, qui dit appuyer la gestion de l'offre, s'y est majoritairement opposé.

Comme vous l'avez mentionné, monsieur Laforge, on s'interdit une pratique à laquelle d'autres pays ont recours, par l'entremise de l'article 28 du GATT, par exemple. Pourquoi refuse-t-on de se protéger alors que d'autres pays le font? On peut penser aux mesures prises par l'Europe, dans le cas du Brésil et de la Thaïlande, en matière d'importations avicoles.

**M. Jacques Laforge:** Je peux vous donner mon opinion, mais cela ne veut pas dire qu'elle sera complètement juste.

Le Canada est un pays nettement exportateur et, à ce titre, il fonctionne différemment des États-Unis ou de l'Union européenne. Chaque fois que le Canada veut traiter d'un secteur qui fait l'objet de protectionnisme, ces pays sont toujours sur le qui-vive, car ils se demandent l'effet que cela aura sur leurs autres biens, s'il y aura des représailles ou autres choses du genre. Il est sain d'avoir ces mécanismes, mais lorsque c'est noir et blanc, il faut mettre nos culottes.

Ce n'est pas la communauté internationale qui nous a fait perdre les marchés des concentrés protéiques et de l'huile de beurre, c'est notre propre Tribunal canadien du commerce extérieur. Comme bien d'autres organismes, le Tribunal canadien du commerce extérieur est en cours de révision. Il faut se réveiller et adopter une position par rapport à nos négociations à l'OMC. Défendre la gestion de l'offre à l'OMC n'est sûrement pas un travail facile, car c'est un système unique. Cependant, ce système fonctionne. On ne reçoit pas des pelletées d'argent en subventions, et les consommateurs ne paient pas plus cher — ils paient même moins cher — que ceux des pays européens et des États-Unis.

Allons-nous abandonner ou éroder un mécanisme qui possède tous les éléments de succès? C'est à ce sujet que le Canada doit se questionner. Il doit vraiment prendre position et dire que ce n'est pas négociable. Comment va-t-il s'y prendre? Ça, c'est son boulot.

On sait que, contrairement à l'Europe et aux États-Unis, le gouvernement du Canada n'a pas les fonds nécessaires pour subventionner les industries laitière et de la volaille. S'il commence à le faire, il est évident qu'il y aura moins d'argent pour les autres industries. L'industrie laitière internationale est subventionnée sur une base régulière, car sa production est constante. Elle est retenue en Europe. Les pays européens sont les plus gros pays exportateurs de produits laitiers du monde: ils exportent environ 15 p. 100 de leur production. Donc, ils peuvent supporter ça longtemps.

À notre avis, il appartient aux négociateurs du Canada de trouver des outils. Ils peuvent discuter avec nous afin de les aider à trouver ces outils et les éléments permettant d'éviter l'érosion de nos marchés. Des outils existent, et les négociateurs canadiens doivent simplement faire preuve d'assez d'ouverture pour les explorer. C'est possible de le faire.

**M. Guy André:** Monsieur McCreery, j'aimerais vous entendre au sujet de l'ouverture du marché du grain, du blé, du maïs, etc. C'est une question qui me préoccupe. On protège la gestion de l'offre et on tente d'ouvrir d'autres marchés. Quelle est notre marge de négociation?

•(1030)

[Traduction]

**M. Liam McCreery:** Je ne suis pas certain, monsieur, de bien comprendre la question. Parlez-vous de libéraliser les marchés du blé pour les producteurs canadiens?

**M. Guy André:** Oui, et de protéger nos...

[Français]

gestion de l'offre.

[Traduction]

**M. Liam McCreery:** À l'heure actuelle, les grains et les produits céréaliers sont les produits les plus sensibles au monde. De toute évidence, pour que des producteurs comme moi puissent avoir accès à de nouveaux marchés, les droits qui s'appliquent aux groupes de produits céréaliers sensibles doivent être négociés à la baisse.

[Français]

**M. Guy André:** On ne peut pas privilégier un secteur d'activité au détriment d'un autre. Comprenez-vous cela? Quelle est notre marge de négociation à l'intérieur de ce...?

[Traduction]

**M. Liam McCreery:** Vous et M. Julian avez tous deux parlé de la défense des intérêts des producteurs. Mais 91 p. 100 d'entre nous ne sommes pas soumis à la gestion de l'offre, et pour protéger nos intérêts, il faut que les droits de douane et les subventions diminuent partout dans le monde. Le Canada a la chance de jouer un rôle de chef de file dans ce domaine, en respectant les engagements qu'il a pris dans le cadre du programme de Doha et du Cadre de juillet — c'est-à-dire en libéralisant le commerce.

**M. Guy André:** Tout à fait.

**M. Liam McCreery:** Les négociations commerciales, le programme de Doha, le Cadre de juillet ne prévoient pas l'élimination complète ou la diminution des droits de douane et du subventionnement. Il s'agit d'une évolution, non d'une révolution.

**Le président:** Demandons à M. White de nous donner une très brève réponse à cette question; le temps de M. André est terminé.

Allez-y.

**M. Rick White:** En ce qui a trait à la gestion de l'offre, quelles que soient les règles que nous avons mises en place dans le cadre de l'OMC concernant les produits sensibles, ces règles sont aussi appliquées par d'autres pays vers lesquels nous tentons d'exporter des produits, notamment du canola, du blé et d'autres céréales.

Alors quelles que soient les règles dont le Canada veut se doter concernant les produits sensibles, ces règles peuvent aussi servir à protéger les industries d'autres pays, et c'est ce qui nous pose un problème. En raison de ces règles, nous ne pouvons exporter nos produits vers certains de ces pays.

**Le président:** Merci, monsieur White. Et merci, monsieur André.

Madame Guergis, vous avez cinq minutes.

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

J'aimerais poser trois questions. La première sera adressée à M. White et à M. McCreery, la deuxième, à M. Shauf, et la

troisième, à M. Laforge. Je vais poser mes trois questions dès maintenant puis vous laisser répondre.

Le Canada n'a accompli aucun progrès dans le domaine de la libéralisation du commerce depuis 2001. Je n'ai pas à vous le dire et il est évident que le Canada est désavantagé par rapport à de nombreux pays actifs dans le domaine, comme les États-Unis. Ce pays négocie en vue de la conclusion d'accords commerciaux bilatéraux avec d'autres pays et a déjà conclu des accords avec l'Australie, le Maroc et des pays d'Amérique. J'aimerais que vous me parliez de l'incidence de ces accords sur le secteur agricole canadien. Croyez-vous que le Canada devrait conclure des accords avec ces pays, et croyez-vous que le Canada devrait s'installer à la table avec les États-Unis lorsque ce pays négocie en vue de la conclusion de tels accords?

Monsieur Shauf, je crois comprendre que la majorité, soit environ 80 p. 100, de vos produits sont exportés. Vous êtes établi en Saskatchewan. Croyez-vous que la plupart des producteurs de votre province souhaitent la libéralisation du commerce ou un accroissement des restrictions s'appliquant au commerce? En outre, quelle est votre opinion de la Commission canadienne du blé?

Monsieur Laforge, au début de votre exposé, vous avez déclaré que vous représentiez 15 000 producteurs laitiers. Lorsque la gestion de l'offre a été mise en place, 42 000 producteurs y étaient assujettis. Si la gestion de l'offre est si avantageuse, pourquoi le nombre de producteurs qui y participent diminue-t-il autant?

Commençons par vous deux.

**Le président:** Allez-y, monsieur White. Pourriez-vous répondre très brièvement, s'il vous plaît? Vous avez trois minutes pour répondre à toutes ces questions, alors allez-y.

**M. Rick White:** Bien. Je serai très bref.

Je vous remercie de votre question.

C'est vrai, nous avons accompli peu de progrès dans le domaine de la libéralisation du commerce. Tout cela est une question de possibilités bilatérales. Nous devons continuer de concentrer nos efforts sur l'OMC. C'est la solution aux problèmes que nous éprouvons. Les possibilités bilatérales existent, mais ce type de négociations est tout aussi complexe. Il ne faut pas se leurrer, la question des produits sensibles ne disparaît pas dans le cadre des négociations bilatérales, elle existe toujours. Si nous voulons négocier de façon serrée, je crains que nous soyons obligés de retirer des ressources qui sont actuellement allouées aux efforts que nous déployons dans le cadre de l'OMC. Devrions-nous collaborer plus étroitement avec les États-Unis? Il faut absolument demeurer au fait de ce qui se passe là-bas. Nous devons aussi mettre de l'ordre dans nos accords bilatéraux. Mais je vous prie de ne pas diminuer les ressources et l'attention accordés actuellement à l'OMC, car c'est là que résident les vraies solutions à nos problèmes.

•(1035)

**Le président:** Mme Guergis s'interroge également sur l'incidence qu'ont les accords bilatéraux conclus par les États-Unis sur le Canada.

Monsieur McCreery, vous semblez prêt à répondre à cette question.

**M. Liam McCreery:** Oui, et vous avez mentionné le nombre de producteurs. L'ACCAA représente environ 172 000 producteurs, si l'on tient compte des éleveurs de porcs de l'Ouest canadien, des éleveurs de bovins de partout au Canada et des producteurs de céréales et d'oléagineux.

Mais parlons de l'incidence des accords. Parlons de ce qui s'est produit lorsque les États-Unis ont conclu un accord avec le Maroc. Je me rappelle que l'ancien sous-ministre avait dit que nous n'allions pas perdre de temps avec le Maroc, et j'ai été consterné par cette remarque, parce que le Maroc constitue la porte d'entrée vers le reste de l'Afrique en ce qui concerne les céréales. Comme nous n'avons pas conclu d'accord avec le Maroc et que les Américains reçoivent un traitement préférentiel, ils profitent d'un avantage sur nous lorsqu'ils exportent des produits céréaliers et oléagineux en Afrique.

La conclusion d'un accord pourrait nuire à nos amis des industries du soja et du canola, car l'existence d'un accord bilatéral entre le Mexique et le Japon permettrait aux produits de transiter par les États-Unis, l'Argentine, le Mexique et le Japon, ce qui permettrait à nos concurrents japonais de profiter d'un avantage.

Il ne s'agit que de deux exemples très brefs. Nous pourrions également parler de la CAFTA et de l'incidence qu'elle a eue sur l'industrie sucrière.

Alors, oui, ces accords ont des effets dévastateurs. J'ai déjà dit que les accords bilatéraux sont une arme à double tranchant. Ceux qui en concluent en tirent des avantages considérables, mais ceux qui ne le font pas en souffrent beaucoup. Mais je crois que la façon de remédier à la situation est de négocier en vue de l'établissement de règles générales strictes avec 150 pays, et non de négocier au cas par cas.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur.

Monsieur Shauf.

**M. Marvin Shauf:** Je vous remercie. Vous m'avez demandé si les producteurs souhaitaient un commerce libéralisé. Ce que nos producteurs souhaitent, c'est un commerce loyal. Ils veulent profiter d'un accès aux marchés rentables. Ils préfèrent nettement une augmentation de 5 p. 100 de leur accès à un marché, ce qui peut leur être profitable, à une quelconque réduction de 30 p. 100 d'un droit de douane fixé à 400 p. 100, qui ne leur rapporte rien. Nos producteurs veulent avoir accès aux marchés rentables.

Notre opinion en ce qui concerne la Commission canadienne du blé est que les décisions, les votes, devraient revenir aux producteurs, et non aux autres pays ou au gouvernement.

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

Monsieur Laforge.

**M. Jacques Laforge:** Plusieurs facteurs expliquent la réduction du nombre d'exploitations agricoles, qui est passé de 42 000 à 15 000. Les fermes laitières ont rationalisé leurs activités comme l'on fait les autres exploitations agricoles. Je crois qu'il y a eu une augmentation de la productivité des vaches, en raison de la maturation du marché, ce qui a incité un plus grand nombre d'agriculteurs que nous l'aurions probablement souhaité à quitter l'industrie.

Par exemple, en 1980, je trayais environ 20 ou 25 vaches sur ma ferme. Aujourd'hui, j'en traie 85. Si je disposais de la même base de production qu'avant, si la base de contingentement était la même qu'en 1980, il faudrait que je traie 240 vaches. La productivité des vaches s'est accrue considérablement sur un marché mature, ce qui explique la situation en partie.

Ce qu'il ne faut pas oublier, cependant, c'est que nous parlons d'environ 15 000 unités de production agricole, ce qui représente beaucoup plus que 15 000 producteurs laitiers. De nos jours, la plupart des unités de production agricole comptent entre 65 et 75 vaches et sont composées de deux frères et de leurs épouses, ou d'un père, d'une mère, de leur enfant et de son conjoint, d'un fils ou

d'une fille et de leur partenaire. Elles sont généralement composées d'au moins deux ménages, et dans certains cas, elles peuvent en compter jusqu'à quatre. Toutes ces personnes sont des producteurs laitiers, mais ils composent environ 15 000 unités de production agricole. Je tenais à le préciser.

**Le président:** Merci beaucoup à vous tous et à Mme Guergis.

Quel membre du Nouveau Parti démocratique posera ses questions pendant cette deuxième ronde? Monsieur Julian?

**M. Peter Julian:** Merci beaucoup, monsieur le président. Je poserai la prochaine série de questions. Je vous remercie beaucoup.

**Le président:** Allez-y monsieur Julian.

**M. Peter Julian:** J'aimerais, comme Mme Guergis, vous poser l'ensemble de mes questions pour ensuite vous donner le temps de répondre.

Tout d'abord, pour en revenir aux producteurs laitiers, au TCCE et à l'ASFC et au fait que vous n'avez pas la qualité pour agir, quelles démarches avez-vous entreprises auprès de ces tribunaux, quelles sont vos recommandations, et quelles modifications apporteriez-vous au mandat?

J'aimerais ensuite que tous les témoins se prononcent sur la Commission canadienne du blé et la gestion de l'offre. Ces questions sont d'une importance capitale pour les collectivités agricoles. Les États-Unis insistent beaucoup pour que nous éliminions la Commission canadienne du blé. Le gouvernement semble malheureusement se préparer à le faire, ce qui détruirait pour ainsi dire notre gestion de l'offre. Je demanderai donc aux témoins de me dire s'ils sont d'accord avec les États-Unis, s'ils croient que nous devrions mettre fin à la gestion de l'offre et aux activités de la Commission canadienne du blé.

Ma dernière question, qui s'adresse encore une fois à l'ensemble des témoins, porte sur la valeur ajoutée. Comment pouvons-nous opérer la transition entre l'exportation de produits agricoles et l'exportation de produits à valeur ajoutée? Si l'on fait abstraction des droits de douane, un des aspects de cette question a trait à la politique intérieure. Avez-vous des recommandations à ce sujet?

● (1040)

**M. Jacques Laforge:** En ce qui concerne le TCCE et l'ASFC, le TCCE étudie actuellement la décision qu'il a rendue. Je ne sais pas si cette démarche a été entreprise en raison de nos plaintes, mais il y a clairement un manque de logique. Par exemple, en ce qui a trait aux mélanges d'huile de beurre et de sucre, nous avons fait valoir que les mélanges d'huile de beurre et de sucre remplaçaient la matière grasse butyrique et le beurre, parce qu'on ne peut utiliser de beurre dans la fabrication de la crème glacée. On nous a répondu : « Eh bien, il est impossible de tartiner les rôties de mélanges d'huile de beurre et de sucre. » En bref, c'est en se basant sur cette logique qu'ils ont pris leur décision.

Pour ce qui est du concentré protéique du lait, ils ont dit que si la concentration était inférieure ou égale à 85 p. 100, il s'agissait d'un concentré protéique du lait; lorsque la concentration est supérieure à 85 p. 100, les commerçants l'appellent un isolat de protéines du lait. C'est le même produit, mais la concentration de l'un est plus élevée que celle de l'autre. Il s'agit du même produit, utilisé pour les mêmes applications.

Selon nous, une certaine logique doit être appliquée au processus de prise de décisions, parce que les commerçants sont prêts à faire presque tout pour contourner les règles. Et je crois que cela s'applique à l'ASFC. Celle-ci doit faire preuve de beaucoup plus de vigilance lorsqu'un produit laitier est importé au Canada.



Nous recommandons également qu'une certaine structure soit mise en place. Il s'agira d'un comité ou d'un groupe qui sera informé des changements dans la demande des produits laitiers, des nouvelles applications de ces produits, pour que l'on sache clairement... Entre les chercheurs, la technologie et les agents de douane, beaucoup de renseignements se perdent. Nous souhaitons donc qu'ils revoient leur structure et qu'ils nous informent de leur processus de prise de décisions.

**Le président:** Monsieur Julian, avez-vous d'autres questions?

**M. Peter Julian:** Eh bien, j'en ai déjà posé trois, comme les deux autres.

**Le président:** À vous, monsieur McCreery.

**M. Liam McCreery:** Je tiens à préciser, et j'espère que M. Laforge sera d'accord avec moi, qu'actuellement, dans le cadre du Cycle de Doha — des négociations de Doha, ou des « négociations conciliatoires », quel que soit le nom qu'ils donnent à ces négociations qui se déroulent actuellement sans vraiment se dérouler — personne ne discute de la gestion de l'offre. Ils discutent de formule de réduction tarifaire.

J'ai eu la chance incroyable de représenter l'ACCAA à Genève et de rencontrer les membres de dizaines de missions. Personne n'a jamais protesté contre l'application, par le Canada, d'une politique intérieure telle que la gestion de l'offre.

J'ai beaucoup travaillé avec M. Bob Stallman, dirigeant du American Farm Bureau, une importante association de producteurs agricoles des États-Unis. Il n'a jamais mentionné nourrir des réserves quant à la gestion de l'offre. Lorsque nous discutons de la question des produits sensibles, ils discutent de réductions tarifaires, à un niveau moins général.

Il est intéressant de constater à quel point on accorde beaucoup d'importance à cette question au Canada. La dernière fois que nous en avons discuté... Monsieur Julian, presque toutes vos questions portaient sur ce sujet, et je souhaitais que vous nous en posiez davantage encore. Mais ailleurs dans le monde, ce n'est pas une considération. Les droits de douane sont une source de préoccupation, mais pas la gestion de l'offre.

Vous parlez de valeur ajoutée et du rôle que le gouvernement peut jouer dans ce domaine. Je sais bien que cela ne correspond pas aux buts et aux valeurs du NPD, mais j'ai toute confiance dans l'esprit d'entreprise des Canadiens. Malgré des subventions totalisant 360 milliards de dollars, malgré des droits de douane extrêmement élevés pouvant atteindre 300 ou 400 p. 100, plus de la moitié d'entre nous soutenons la concurrence sur les marchés internationaux et ajoutons de la valeur à nos produits. Donnez-nous les outils nécessaires, laissez-nous faire et nous fournirons des emplois aux habitants de notre grand pays.

**Le président:** À votre tour, monsieur Shauf.

**M. Marvin Shauf:** Je vous remercie.

Vous nous avez demandé notre opinion de la Commission canadienne du blé. Je crois que, lorsque notre concurrent le plus important veut que nous nous départissions d'un outil, il faut se demander la raison pour laquelle il le fait. Mais encore une fois, je considère que la décision devrait revenir aux producteurs.

En ce qui concerne la valeur ajoutée, les producteurs canadiens doivent, actuellement et depuis des années déjà, soutenir la concurrence du Trésor américain. Nous avons demandé aux autres protagonistes de l'industrie, en amont et en aval des exploitations agricoles, d'en prendre en charge une toute petite partie, mais c'est le producteur qui livre le gros de la bataille.

Pour que nous arrivions à ajouter à nos produits une valeur réelle considérable, nous devons disposer des outils concurrentiels nécessaires — et pas seulement au niveau des producteurs; il est certain que les producteurs ont absolument besoin de ces outils, mais le reste de l'industrie aussi. Nous ne pouvons obliger une industrie à soutenir la concurrence du Trésor américain. C'est une situation insoutenable.

• (1045)

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

Tournons-nous maintenant vers l'opposition officielle, le Parti libéral. Monsieur LeBlanc, vous avez cinq minutes.

[Français]

**L'hon. Dominic LeBlanc (Beauséjour, Lib.):** *Thank you Mr. Chairman.*

Merci beaucoup, messieurs, de vos commentaires fort intéressants, non pas contradictoires, mais qui parfois présentent des opinions différentes sur un sujet aussi important que la production agricole. Je vous remercie de votre honnêteté.

Monsieur Shauf et M. McCreery, entre autres, et M. White, je crois, ont parlé de l'importance d'étudier la possibilité de conclure des ententes de commerce bilatéral avec d'autres pays. Je crois que mon collègue M. Maloney a aussi abordé cette question, de même que le secrétaire parlementaire.

[Traduction]

Peut-être pourrais-je reprendre la question de M. Maloney, qui vous a interrogé à propos des accords bilatéraux. Je suis bien d'accord avec le secrétaire parlementaire: depuis 2001, nous ne sommes pas arrivés à conclure d'accord, et cela devrait nous préoccuper.

Comme vous le savez tous, et ceci est bien connu sur la place publique, le gouvernement précédent a négocié en vue de la conclusion d'accords avec, par exemple, la Corée et les pays d'Amérique centrale, et le gouvernement actuel continue de le faire. Je sais que certaines entreprises du Canada atlantique — McCain Foods entre autres — espèrent que ces marchés offriront des débouchés pour leurs produits.

Je crois que c'est M. Shauf qui a mentionné la Chine et l'Inde, qui sont évidemment deux marchés énormes. Pourriez-vous me donner une idée de vos priorités? Si vous étiez ministre du Commerce international, lequel des accords actuellement en cours de négociation — celui avec l'AELE, celui avec la Corée du Sud, celui avec l'Amérique centrale, celui avec Singapour — lequel de ceux-ci ou lequel de ceux qui sont actuellement à l'étude le gouvernement devrait-il conclure en priorité? Pourriez-vous établir un ordre de priorité, car je suis bien curieux de savoir lequel donnera lieu, selon vous, aux débouchés les plus considérables pour les exportations canadiennes de produits agricoles. De plus, quels conseils offririez-vous au gouvernement et aux membres de ce comité en ce qui a trait aux mesures que nous pourrions prendre pour favoriser la conclusion de cet accord.

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

**M. Clinton Monchuk (analyste des politiques agricoles, Fédération canadienne de l'agriculture):** Nous négocions actuellement nombre d'accords différents. À brûle pourpoint, je dirais que l'ALE avec la Corée du Sud est celui qui apportera le plus d'avantages aux producteurs primaires.

Nous avons formé un groupe sectoriel à qui nous avons demandé de se tourner vers l'avenir et d'étudier les accords possibles, et les membres de ce groupe ont déjà établi une liste des priorités. La Chine vient bien évidemment au premier rang, ne serait-ce qu'en raison de la taille énorme de ce marché et des mesures que ce pays met en œuvre dans le but de libéraliser le commerce.

Par ailleurs, le Japon est l'un de nos autres importants partenaires commerciaux. Le Mexique négocie déjà en vue de la conclusion d'un accord avec ce pays, puis avec les pays de la Communauté andine, l'Inde et le Maroc. Ces pays devraient, selon nous, composer la liste de nos priorités.

**Le président:** À votre tour, monsieur White. Allez-y s'il vous plaît.

**M. Rick White:** Je répondrai en tenant compte de l'industrie du canola. Il existe clairement des possibilités bilatérales, notamment en ce qui concerne l'accord avec la Corée du Sud qui est en voie de négociation. Ce sont tous des marchés prioritaires. Il est difficile de déterminer lequel sera la clé de notre prospérité, mais la Chine, le Japon, le Pakistan et, évidemment, l'Union européenne forment clairement le peloton de tête.

Ces pays offriront également de nombreux débouchés pour le canola si nous arrivons à résoudre certains des problèmes qui s'y rattachent en matière de droits de douane.

**Le président:** Monsieur McCreery.

**M. Liam McCreery:** Je vous remercie.

Il s'agit d'une excellente question, et je vais vous fournir une réponse à deux volets.

Tout d'abord, on craint toujours que les produits sensibles ne soient pas tenus en compte lors de la négociation d'accords bilatéraux. J'ai eu la chance de faire une présentation sur les produits agricoles devant une délégation japonaise, et ils m'ont dit que tous les produits agricoles étaient sensibles, point final. Je les ai regardés dans les yeux et leur ai expliqué que le Canada considérait peut-être que les voitures étaient des produits sensibles; était-ce vraiment ainsi qu'ils voulaient négocier?

Je vous encourage donc fortement à viser un plus grand accès pour les produits agricoles quand vous négociez des accords bilatéraux. Les marchés diffèrent selon les industries, alors ma remarque a une portée générale et ne s'applique pas seulement à l'industrie que je représente aujourd'hui. Ne nous oubliez surtout pas et œuvrez pour notre compte lorsque vous négociez ces accords, parce que les Coréens, les Japonais et les Européens ne veulent souvent pas discuter d'agriculture en profondeur. Alors employez-vous à ménager un accès à nos produits lorsque vous négociez ces accords.

Je ne veux pas trop m'étendre sur l'importance que revêtent les accords bilatéraux, qui sont en effet très importants, parce que je ne veux pas vous exonérer de vos responsabilités. Je sais que des décisions très difficiles doivent être prises en ce qui concerne Doha et l'établissement d'un parfait équilibre au sein de notre grand secteur, mais cela dépasse l'agriculture.

L'économie canadienne dans son ensemble dépend de l'OMC, et si nous nous présentions devant vous aujourd'hui en vous disant de miser sur les accords bilatéraux et d'oublier l'OMC parce qu'elle est morte, nous ne vous aiderions pas à assumer vos responsabilités.

Je sais que cela n'est pas facile. Je sais que des pressions provenant de toutes parts s'exercent sur vous, mais il est tellement important pour le Canada que les négociations entreprises dans le cadre de l'OMC soient couronnées de succès.

Merci de m'avoir encore une fois offert une tribune où m'exprimer.

• (1050)

**Le président:** Je vous remercie.

Merci, monsieur LeBlanc.

Monsieur Menzies.

**M. Ted Menzies:** Je vous remercie encore une fois.

Je vais reprendre les derniers propos de M. McCreery en ce qui concerne l'importance que revêt cette question. On oublie souvent que l'agriculture constitue la pierre d'angle des échanges commerciaux sur les marchés mondiaux. Si nous n'arrivons pas à conclure un accord sur l'agriculture, nous ne pourrions pas nous entendre sur la question des services. Nous n'arriverons pas non plus à conclure une entente sur l'accès aux marchés des produits non agricoles. Nous manquons ainsi à nos obligations envers l'ensemble des industries canadiennes, sans compter ce que j'ai déjà dit à propos des pays les moins développés.

Cela a beaucoup à voir avec les produits sensibles. On nous a mentionné le grand nombre de produits sensibles qui existent et j'aimerais que quelqu'un nous en parle plus en détail, peut-être pourriez-vous le faire monsieur McCreery, car j'ai l'impression que vous aviez commencé un petit discours et j'aimerais que vous poursuiviez.

Chaque produit exporté par un pays est un produit sensible pour un autre pays. Dites-moi en termes clairs comment nous pouvons remédier à la situation.

**M. Liam McCreery:** En termes très simples, l'OMC a élaboré le Cadre de juillet pour essayer de remédier à la situation. Si l'on fait abstraction de la terminologie complexe, on s'attend à ce l'on établisse deux niveaux de réduction tarifaire: la formule de réduction tarifaire générale, qui s'appliquera à la majorité des produits, et une autre formule de réduction tarifaire s'appliquant aux produits sensibles. C'est aussi simple que cela. C'est ainsi qu'il faut approcher la question.

Une personne à l'esprit machiavélique proposerait de faire de tous les produits des produits sensibles, d'élaborer une formule unique de réduction tarifaire et d'en finir avec tout ça. Les négociateurs et les ministres de tous les pays ont établi deux formules de réduction tarifaire. C'est aussi simple que cela. L'une est une formule de réduction tarifaire générale; l'autre s'applique aux produits sensibles. C'est ce dont il est question aujourd'hui.

Est-ce que cela répond à votre question, monsieur?

**M. Ted Menzies:** Oui. Je voulais qu'on me l'explique en termes clairs, et j'apprécie beaucoup votre réponse.

Je crois que nous pouvons y arriver, mais le Canada et beaucoup d'autres pays doivent faire preuve de volonté. Cette fin de semaine, à Genève, j'ai eu l'impression que beaucoup plus de pays voulaient aller de l'avant. Certains semblaient encore être figés en place, refusant de bouger, mais ils étaient moins nombreux que lorsque j'étais à Hong Kong, et je trouve cela très encourageant.

Je crois que vous avez quelque chose à ajouter.

**M. Liam McCreery:** Je vais maintenant vous mettre sur la sellette, Ted. Un seul pays a imposé une condition de zéro réduction tarifaire concernant les produits sensibles, et c'est le Canada.

Nous visons la convergence. Nous visons le consensus. C'est la position dans laquelle nous nous trouvons actuellement. Comme je l'ai déjà dit, je suis conscient que c'est une réalité politique avec laquelle il vous est difficile de composer, mais c'est la réalité avec laquelle nous devons composer.

Vous vouliez une réponse claire, et bien voilà.

**Le président:** Monsieur Menzies, M. Laforge a indiqué qu'il aimerait pouvoir répondre lui aussi à cette question. Peut-être cela serait-il utile, étant donné la tournure que prend cette discussion.

**M. Ted Menzies:** Absolument.

**Le président:** Soyez bref, je vous prie, monsieur Laforge.

**M. Jacques Laforge:** Je tiens seulement à préciser que ce n'est pas si simple. Il n'est pas seulement question d'excédent par rapport au contingent, de réduction tarifaire et de ce genre de choses. Les pays gèrent leurs MRC, leurs contingents, leur accès aux marchés et leurs excédents par rapport aux contingents à l'aide de plusieurs outils.

Nous n'avons jamais dit que nous nous opposons à une réduction tarifaire. Nous disons que, dans l'industrie laitière, si réduction tarifaire il y a, il faudrait que ce soit une réduction des droits applicables à la production contingentée. D'autres pays soutiennent le contraire, que nous devons réduire le taux de droit hors contingent, mais que nous ne voulons pas réduire le taux de droit applicable à la production contingentée parce que nous ne voulons pas permettre l'accès à notre marché.

Il faut déterminer ce que nous voulons, ce qui est le plus important pour nous. Si l'Inde décide de réduire le taux de droit applicable à la production hors contingent de céréales et d'oléagineux sans réduire le taux de droit applicable à la production contingentée, parce que c'est ainsi que leur système fonctionne, cela n'ajoute rien. Il leur serait plus avantageux de réduire le taux de droit applicable à la production contingentée. Le Mexique en est un excellent exemple.

Ce n'est pas si simple que cela. Il faut cibler ce que l'on veut, protéger ce que l'on veut et négocier en conséquence.

•(1055)

**Le président:** Monsieur Menzies, vous pouvez poser une question très brève.

**M. Ted Menzies:** Lorsque j'ai participé à une mission commerciale en Inde, il y a deux ans, nous avons surtout discuté de légumineuses. Environ 97 p. 100 des légumineuses consommées en Inde proviennent du Canada. J'ai parlé avec certains importateurs qui sont venus me voir une fois les discussions terminées parce qu'ils voulaient que le Canada exporte du fromage. Ils m'ont expliqué que les Indiens n'aiment pas le goût amer des fromages européens; ils adorent le fromage canadien. Ils m'ont demandé comment ils pouvaient avoir accès aux fromages canadiens. Ils adorent notre fromage et aimeraient pouvoir en acheter. Ils se demandaient quel mécanisme les empêchait d'acheter du fromage du Canada.

Monsieur Laforge, je vous prie.

**M. Jacques Laforge:** Rien n'empêche les Indiens d'acheter des fromages canadiens. S'ils viennent nous le demander, nous serons très heureux de leur en vendre. Et nous ferons de même pour tout pays qui nous en fera la demande.

Ce n'est pas que nous ne voulons pas le faire, mais il faut que cela soit rentable. C'est ce qui compte. Il est impossible de poursuivre ces activités d'exportation sans subvention du gouvernement. Si vous

êtes capable d'exporter et de réaliser un profit sans recevoir de subvention...

L'industrie laitière exporte actuellement, mais il s'agit de très petites quantités parce que nous devons respecter nos limites. Les exploitations laitières exportent vers différents pays, sans subvention. C'est ce que nous faisons, mais personne ne le remarque. Et il s'agit d'une activité rentable; nous le faisons dans le cadre du système national.

Donnez-moi le nom de ces importateurs et je me ferai un plaisir de leur expédier du fromage.

**Le président:** Merci, monsieur Laforge. Merci, monsieur Menzies.

Monsieur André, posez une seule question, je vous prie.

[Français]

**M. Guy André:** Je reviens à une question posée précédemment. Je crois qu'à la Chambre des communes, de façon unanime, nous allons protéger la gestion de l'offre. Je crois qu'une motion à cet effet a été adoptée à l'unanimité.

L'agriculture est en difficulté dans certains secteurs, vous le savez, en ce qui a trait à la production de maïs, de grains, etc. J'en parlais à M. McCreery. Dans la perspective où nous voulons promouvoir davantage ces productions sur les marchés internationaux, y a-t-il des ententes bilatérales importantes à conclure? Si oui, lesquelles? Quelle est notre marge de négociation à l'OMC, en tenant compte de la nécessité de protéger notre système de gestion de l'offre? Je pense qu'il s'agit d'un acquis pour nous. J'aimerais vous entendre à ce sujet. C'est ma question.

[Traduction]

**Le président:** Pourriez-vous nous donner une réponse très brève, je vous prie? Le prochain comité est déjà en train de nous attendre.

Monsieur McCreery.

**M. Liam McCreery:** Je vous remercie, monsieur le président. En bref, je tiens seulement à apporter une clarification en ce qui a trait à la motion du 22 novembre. Il y était dit, entre autres, qu'on défendrait aussi les intérêts des industries exportatrices, et — si je comprends bien la question traduite par l'interprète — je ne connais aucune industrie à vocation exportatrice qui souhaite se soumettre à la gestion de l'offre pour pouvoir ensuite être partie à un accord bilatéral. C'est ce que l'interprète a dit, mais je ne crois pas que c'était ce que vous vouliez dire, alors je ne peux pas vraiment répondre à votre question. Je ne sais pas ce que c'était.

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

Allez-y, mais soyez très bref, je vous prie.

[Français]

**M. Guy André:** Je vais simplifier ma question. Comment entrevoyez-vous l'ouverture du marché pour les producteurs de grain, à la suite des négociations du Cycle de Doha de l'OMC, compte tenu des subventions européennes, américaines et tout? Quelles perspectives d'ouverture de marché voyez-vous actuellement?

•(1100)

[Traduction]

**M. Liam McCreery:** Vous voulez dire partout dans le monde?

**M. Guy André:** Oui.

**M. Liam McCreery:** Simplement, nous devons procéder à des réductions tarifaires, mais de façon plus importante encore pour l'industrie des céréales et des oléagineux, nous devons nous attaquer aux subventions versées par l'Union européenne.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur André.

Merci à vous tous pour votre présence aujourd'hui. Merci à vous pour vos réponses, et merci aux membres du comité pour leurs excellentes questions.

J'aimerais vous rappeler que notre réunion de jeudi coïncidera avec... Nous assisterons au séminaire de la FEPA, qui aura lieu dans

la salle 214 de l'immeuble Wellington. Du café et quelques pâtisseries seront servies à 7 h 45. La rencontre se déroulera de 8 heures à 10 heures, et notre réunion aura ensuite lieu à l'immeuble Wellington de 10 heures à 11 heures. Je tenais seulement à vous le rappeler.

Je vous remercie tous encore une fois pour votre présence aujourd'hui. Nous l'apprécions beaucoup.

La séance est levée.

---







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

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

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

**Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address:**

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

---

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

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