



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 020 • 2^e SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mercredi 12 mars 2008

Président

M. Lee Richardson

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

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

Comité permanent du commerce international

Le mercredi 12 mars 2008

• (1540)

[Traduction]

Le président (M. Lee Richardson (Calgary-Centre, PCC)):
Nous allons ouvrir la séance maintenant que l'honorable M. Bains est parmi nous.

Avant de poursuivre, j'aimerais vous parler rapidement du programme de la journée. J'y reviendrai plus tard, lorsque nous aurons fini d'entendre les témoins, parce que je ne crois pas que cela nous prenne beaucoup de temps aujourd'hui. Nous allons devoir nous rendre voter en Chambre quand le timbre va retentir à 17 h 15.

Je vous propose donc que nous entendions les témoins jusqu'à 16 h 30 et qu'ensuite nous revenions aux travaux à venir du comité. Je tiens à ce que nous parlions de ce rapport sur l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États de l'Association européenne de libre-échange afin de déterminer tout simplement ce que le comité veut faire: allons-nous ou non continuer à entendre des témoins? Si oui, combien? Voulons-nous ou non produire un rapport complet sur cet accord? Je veux juste avoir une idée de ce que le comité entend faire.

Nous pourrions donc nous pencher sur ces questions aux alentours de 16 h 30, 16 h 35, si les députés ont alors appris ce qu'ils voulaient des témoins.

Cela dit, je souhaite la bienvenue aux témoins. Je vous remercie d'être venus, avec un préavis aussi court pour certains. Je vous en suis reconnaissant.

Nous avons parmi nous Mme Cyndee Todgham Cherniak, avocate au sein du Groupe du commerce international de Lang Michener. Merci d'être ici.

Nous avons également M. George Haynal, vice-président, Affaires gouvernementales de Bombardier, que nous avons déjà entendu auparavant. Nous sommes ravis de vous compter à nouveau parmi nous et merci d'être venu.

Comme les témoins ont disposé de peu de temps pour se préparer, nous n'avons pas sous les yeux le texte de leurs exposés. Je vais donc demander à chacun d'eux de nous situer rapidement le contexte et ensuite, peut-être, de nous entretenir d'un point précis. Je sais, Mme Cherniak, que vous êtes une spécialiste du droit de la marine marchande et vous pourrez peut-être nous faire quelques commentaires à ce sujet. M. Haynal, vous pourrez peut-être nous donner les grandes lignes de votre réaction à cet accord, pour ce que vous en savez. Nous pourrions ensuite passer aux questions.

Si cela convient à tous, je donne la parole à Mme Cherniak.

Mme Cyndee Todgham Cherniak (avocate, Groupe du commerce international, Lang Michener LLP): Merci beaucoup, monsieur le président et messieurs les députés, de m'avoir invitée aujourd'hui.

Permettez-moi tout d'abord de vous dire qui je suis. Je suis avocate au sein du Groupe du commerce international de Lang

Michener. Je suis également professeur adjoint à la Faculté de droit de la Case Western Reserve University à Cleveland, en Ohio, où je donne un cours sur l'ALENA et sur les accords commerciaux bilatéraux. Je suis également consultante auprès de la Banque asiatique de développement et, en 2007, j'ai analysé 100 accords de libre-échange conclus à travers le monde pour le compte de cette banque. Cela m'a permis de construire une matrice des caractéristiques de tous ces accords, et de leurs diverses dispositions, qui m'a permis de rédiger un rapport de 800 pages qui est actuellement en cours de conversion en livre électronique.

Je lis donc des accords de libre-échange par plaisir.

Quand je lis l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États de l'Association européenne de libre-échange, que je baptise en bref ALCALÉ, j'y vois un simple accord de base sur le commerce des biens. Par contre, en ce qui concerne le secteur de la construction navale au Canada, je me demande, comme nous tous, s'il respecte les exigences du paragraphe 8b) de l'article XXIV de l'Accord du GATT de 1994. L'ALCALE respecte-t-il la définition que donne le GATT d'un accord de libre-échange?

Ce paragraphe de l'Accord du GATT se lit comme suit:

on entend par zone de libre-échange un groupe de deux ou plusieurs territoires douaniers entre lesquels les droits de douane et les autres réglementations commerciales restrictives (à l'exception, dans la mesure où cela serait nécessaire...) sont éliminés pour l'essentiel des échanges commerciaux portant sur les produits originaires des territoires constitutifs de la zone de libre-échange

Nous devons donc éliminer tous les droits de douane et toutes les autres réglementations commerciales restrictives pour l'essentiel des échanges commerciaux. Le texte du GATT ne donne pas de définition de « pour l'essentiel ».

Cette disposition ne fixe pas non plus de délai. Lorsque nous concluons un accord intérimaire en vue de mettre en oeuvre un accord de libre-échange ou une union douanière, nous avons un délai pour le faire. On admet généralement que le délai découlant de l'article XXIV du GATT est de dix ans. Il peut être prolongé dans des cas exceptionnels, mais le pays membre de l'OMC doit alors justifier ce caractère exceptionnel. Nous ne voyons pas ici cette échéance de dix ans pour une élimination simple ou progressive des droits de douane, ni pour les autres réglementations commerciales restrictives.

On convient généralement que « pour l'essentiel » veut dire sur 90 p. 100 des échanges commerciaux. Ces accords commerciaux régionaux imposent également l'application d'un mécanisme de transparence voulant que chaque pays, lorsqu'il a conclu un accord de libre-échange, procède à un examen article par article pour montrer que le seuil « pour l'essentiel » a été respecté.

Je crois que le Canada doit s'attendre, dans le cas du secteur de la construction navale, à ce que la Chine et la Corée veillent à ce que nous respections ce seuil. Je m'attends à ce que les questions les plus difficiles qui nous seront posées au Comité des accords commerciaux de l'OMC portent sur la construction navale et nous demandent de justifier qu'il faille, dans certains cas, 15 ans pour éliminer de façon progressive les droits de douane et les autres mesures, parce qu'il s'agit là d'un délai anormal dans le cadre d'un accord de libre-échange.

J'ai passé en revue une centaine d'accords de libre-échange, et le délai le plus long que j'ai relevé se trouve dans l'accord de libre-échange conclu entre les États-Unis et l'Australie. Celui-ci fait état d'une élimination progressive des droits de douane sur 18 ans pour le bœuf. Ce délai a été considéré comme exceptionnellement long. C'est le plus long que j'ai pu trouver dans la littérature. Je n'en ai relevé aucun de 15 ans.

J'ai ensuite examiné cette question d'un point de vue universitaire. Dans le cas des Arrangements de coopération commerciale et économique entre le Canada et l'Australie, il s'agit de deux pays industrialisés. L'ACALE concerne également des pays industrialisés et nous avons là l'élimination progressive la plus longue. Il ne s'agit pourtant pas d'un accord entre un pays industrialisé et un pays en développement, alors que c'est dans ce type d'accord que je me serais attendue à trouver le délai le plus long d'élimination progressive.

J'ai également passé en revue les divers accords de libre-échange conclus par l'AELE. Dans le cas de celui qu'elle a conclu avec le Chili, on y relève une élimination immédiate de certains droits de douane et des éliminations progressives sur quatre et sur six ans dans d'autres cas. Aucune ne s'approche de 15 ans ou de 10 ans. On y trouve une disposition permettant aux partenaires de procéder à un démantèlement, ce qui signifie qu'ils peuvent retourner en arrière et renégocier les éliminations progressives. Toutefois, à ma connaissance, l'accord conclu entre l'AELE et le Chili n'a jamais prévu d'élimination progressive sur des périodes dépassant dix ans.

• (1545)

Quand j'examine l'accord de libre-échange que l'AELE a conclu avec la Croatie, je constate que les éliminations progressives devaient se faire sur deux ans pour la catégorie A, sur cinq ans pour la catégorie B et sur quatre ans pour la catégorie C, et que le tableau B faisait état de certains des navires touchés par le Chapitre 89. Une élimination progressive des entraves au commerce dans le cas des navires, en application de l'accord de libre-échange que l'AELE a conclu avec la Croatie, se faisait donc de façon immédiate ou sur cinq ans.

Dans le cas de l'accord conclu entre l'AELE et l'Égypte, les durées prévues étaient d'un an pour la catégorie A, de six ans pour la catégorie B, et les navires relevaient des catégories A et B.

Dans l'accord conclu entre l'AELE et Israël, tous les droits de douane étaient supprimés immédiatement. Il en était de même pour celui conclu entre l'AELE et Singapour.

L'accord passé entre l'AELE et la Jordanie fixait le délai à quatre ans pour la catégorie A, à sept ans pour la catégorie B alors que, pour la catégorie C, les partenaires devaient procéder à un nouvel examen de la situation concernant certains biens au bout de quatre ans. Toutefois, tous les types de navire et de yachts figuraient dans la catégorie A et non pas dans les catégories B ou C. Tout ce qui ne figurait pas de façon explicite dans ces catégories B ou C en était exclu.

Dans l'entente conclue avec la Corée, et nous savons à la suite des contestations de la Chine et de la Corée devant l'OMC que toutes

deux ont des secteurs de la construction navale, quelques types de navires relèvent de la catégorie B3, bénéficiant d'un délai de sept ans, mais les droits de douane ont été éliminés immédiatement sur la quasi-totalité des navires.

L'accord conclu avec le Liban prévoyait une période d'élimination progressive de sept ans. Le tableau concernant les navires précisait que les droits de douane étaient éliminés immédiatement dans certains cas et que, dans d'autres, ils démarraient à 15 ou à 5 p. 100 pour être ramenés à zéro au bout de sept ans.

Dans l'accord conclu avec le Mexique, les droits de douane étaient éliminés immédiatement sur tous les types de navire et de bateaux.

Dans celui conclu avec la Tunisie, les droits de douane étaient éliminés immédiatement pour les produits inscrits dans la catégorie A alors que, pour ceux inscrits dans la catégorie B, ces droits étaient éliminés sur trois ans en commençant à 20 p. 100 la première année, 12 p. 100 la suivante, 4 p. 100 la dernière avant d'atteindre 0 p. 100. Les navires entraient tous dans cette catégorie.

Le dernier élément digne de mention dans l'ALCALE est celui concernant les mesures de sauvegarde. À l'article 25, la période de transition pour le secteur de la construction navale est fixée entre cinq et 15 ans, selon les types de biens, mais il est possible de faire appel à des mesures de sauvegarde si la preuve est faite de dommages graves. Il est alors possible de revenir au tarif douanier s'appliquant à la nation la plus favorisée qui était en vigueur lorsque le cas a été soulevé ou immédiatement avant l'entrée en vigueur de l'entente. Cela instaure une période d'ajustement de trois ans et il est donc possible d'imaginer que nous pourrions nous rapprocher de zéro si le secteur de la construction navale estimait subir des dommages graves. Les droits de douane peuvent revenir à leur taux initial pendant une période de trois ans afin de permettre au secteur de la construction navale de s'adapter.

Il semble que les négociateurs de cet accord aient travaillé davantage que ceux des autres accords de libre-échange dans l'intérêt de ce secteur en particulier et, d'un point de vue universitaire, il s'agit là, en théorie, d'un bon accord en ce qui concerne l'élimination progressive des droits de douane. Le secteur de la construction navale est le seul à bénéficier d'une telle période d'élimination progressive.

Au lieu de radoter toute seule, je vais plutôt vous laisser me poser des questions, si vous en avez. J'espère ainsi pouvoir vous apporter une aide factuelle.

• (1550)

Le président: Monsieur Bains.

L'hon. Navdeep Bains (Mississauga—Brampton-Sud, Lib.): Je crois que nous devrions continuer à écouter les témoins avant de passer aux questions des députés.

Le président: D'accord. Merci.

Monsieur Haynal, la parole est à vous.

M. George Haynal (vice-président, Affaires gouvernementales, Bombardier Inc.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je ne vais vous faire que de brefs commentaires, et un peu impressionnistes par certains aspects. Il faut savoir que l'AELE avec laquelle nous avons conclu une entente est composée d'un groupe de pays moins nombreux que celui avec lequel nous avons entamé les négociations. Cela peut tenir à la durée des négociations d'accords de cette nature entre les parties, qui ont parfois des questions de nature conflictuelle à régler entre elles. Je suis ravi que les négociations soient terminées parce que, même si le nombre de pays concernés est plus faible, il s'agit d'un groupe très important qui, pour des raisons qui lui sont propres et en toute connaissance de cause, a décidé de ne pas adhérer à l'Union européenne. Il me semble que cela les rend passablement intéressants du point de vue du Canada, qui bien sûr, souhaite très sincèrement approfondir ses relations avec l'ensemble des pays membres de l'Union européenne.

Du point de vue de l'entreprise pour laquelle je travaille, Bombardier — je vous fais grâce des détails sur Bombardier que vous connaissez déjà — ce sont des partenaires économiques importants. Nous sommes devenu un important fabricant du secteur ferroviaire en Norvège et en Suisse. Nous avons des avions qui volent dans tous ces pays, à l'exception du Liechtenstein. J'imagine quand même qu'ils volent un peu au-dessus du Liechtenstein. Nous sommes aussi présents en Islande, dont la garde côtière utilise nos avions pour patrouiller et surveiller ses côtes.

Il ne s'agit donc pas de partenaires économiques sans importance et, de ce point de vue, nous accueillons aussi cet accord d'un bon œil, non pas tant pour les réductions implicites de tarifs douaniers, même si elles ont évidemment des répercussions dans d'autres secteurs, mais parce qu'un accord comme celui-ci donne un certain niveau de confiance aux investisseurs, même si les dispositions de ce texte visent avant tous les tarifs douaniers, comme c'est l'usage.

Le fait que le Canada et les pays membres de l'AELE aient conclu un tel accord signale une collectivité d'intérêt, même si l'harmonie n'est pas nécessairement parfaite, et que les gouvernements de ces pays se font mutuellement confiance au point de nous permettre de travailler à résoudre les problèmes qui peuvent apparaître. Ainsi, les investisseurs, qu'il s'agisse de Canadiens investissant dans les pays membres de l'AELE ou l'inverse, savent qu'une entente intergouvernementale régit les relations et les questions du domaine économique. Bien évidemment, la Suisse et la Norvège sont des investisseurs importants au niveau mondial, y compris dans des secteurs présentant un intérêt direct pour l'économie canadienne. Cet accord est donc important de ce point de vue.

La dernière chose que j'ai à vous dire est que cette entente est également bienvenue du point de vue de relations que nous entretenons en Europe dans un sens plus large. Dans ce cas, nous sommes parvenus à trouver des bases communes avec des pays européens industrialisés. Cela devrait faciliter les efforts pour trouver, à l'avenir, des bases communes avec l'entité beaucoup plus importante et beaucoup plus hétérogène que constitue l'Union européenne. Je suis convaincu que si nous pouvons trouver des bases communes avec cet énorme bloc commercial et économique, le Canada en profitera et les Canadiens y seront favorables.

C'était là mes commentaires préliminaires, monsieur le président.

Je vous remercie.

•(1555)

Le président: Merci, monsieur Haynal.

Nous allons maintenant procéder comme d'habitude pour les questions.

Monsieur Bains, voulez-vous débiter?

L'hon. Navdeep Bains: Avec plaisir, monsieur le président. Merci beaucoup.

Je tiens d'abord à remercier les deux témoins. C'est agréable de revoir des personnes que nous connaissons à ce comité.

Je dois vous dire, Cyndee, que votre présentation est un peu technique, et je vais donc tenter de vous suivre. Je sais que vous avez évoqué plusieurs aspects. Ce qui m'intéresse particulièrement, comme je l'ai indiqué aux fonctionnaires que j'ai rencontrés lundi également, est le caractère délicat des questions touchant à la construction navale. Avec cet ALCALE, le secteur de la construction navale a fait état de quelques préoccupations. La plupart des intervenants de ce secteur évoquent la Norvège et le fait que le secteur norvégien de la construction navale ait été largement subventionné jusqu'en 2005, jusqu'à ce que pays ait déclaré que ce n'était plus le cas, et cela qui lui a permis d'acquérir un avantage concurrentiel.

Les fonctionnaires étudient les secteurs qui ont bénéficié de ces subventions. À mon avis, ils tentent de réduire l'importance des subventions dont ce secteur a bénéficié en Norvège. Je crois qu'elles ont conféré à son secteur de la construction navale un avantage concurrentiel.

Vous avez fait allusion, sauf pour l'Australie et les États-Unis, à une période d'élimination progressive des tarifs douaniers de 18 ans. Je ne me souviens pas de quel secteur il s'agissait.

Mme Cyndee Todgham Cherniak: C'était celui du bœuf.

L'hon. Navdeep Bains: Mis à part cette exception, cela semble être la plus longue période d'élimination progressive de tarifs douaniers figurant dans tout accord de libre-échange, d'une longueur jamais vue.

À votre avis, cette réduction progressive des tarifs douaniers sur 15 ans suffit-elle à compenser les subventions dont a bénéficié le secteur norvégien de la construction navale pour que son homologue canadien se trouve sur un pied d'égalité.

Mme Cyndee Todgham Cherniak: Je vous remercie de votre question.

Comme nous disposons de trois ans avant le début de la période d'élimination progressive, il est possible que l'importance et les répercussions des subventions diminuent au cours des trois ans à venir. La situation sera donc inchangée pendant les trois ans à venir. C'est là un élément additionnel très important et inhabituel également dans les accords de libre-échange. En règle générale, les réductions commencent immédiatement, mais nous avons ici un secteur dans lequel c'est le statu quo pendant les trois ans à venir, au bout desquels les diminutions progressives commenceront.

L'hon. Navdeep Bains: En réalité, il s'agit donc de 18 ans si les réductions ne commencent que dans trois ans. S'agit-il donc de trois ans plus 15 ans, ou de trois ans?

Mme Cyndee Todgham Cherniak: Le délai est de trois ans, puis vient la période d'élimination progressive sur 12 ans, ce qui donne un total de 15 ans pour la période d'élimination progressive des tarifs douaniers.

L'hon. Navdeep Bains: Mais ces diminutions ne démarrent que dans trois ans à compter de maintenant.

Mme Cyndee Todgham Cherniak: Oui, ce n'est que dans trois ans que les réductions étalées régulièrement dans le temps débiteront. Outre cela, si les subventions ont des effets et que cela cause des dommages importants aux producteurs canadiens, il sera possible d'imposer à la Norvège des droits compensateurs. L'entente ne l'interdit pas. Si l'Agence des services frontaliers estime que le secteur est subventionné et que le Tribunal canadien du commerce extérieur parvient à la conclusion qu'il y a des dommages, de tels droits peuvent être imposés pour contrer les effets des subventions pendant une période de cinq ans, et ces droits peuvent être renouvelés pour une autre période de cinq ans. L'Accord de libre-échange ne l'interdit pas.

Si nous constatons des octrois illégaux de subventions, nous pouvons toujours nous adresser à l'OMC dans le cadre de l'Accord sur les subventions. Cela dit, c'est ce que nous avons fait pour les avions brésiliens mais il faut garder à l'esprit que lorsque vous prétendez qu'un pays verse des subventions illégales, vous vous exposez également à ce que celui-ci fasse la même chose à votre endroit. C'est cependant une solution qui reste disponible pour faire cesser des subventions si elles sont toujours versées. On peut espérer que, au cours de cette période, les effets des subventions antérieures seront atténués.

L'hon. Navdeep Bains: Ma seconde question concerne le respect des politiques canadiennes en matière de marchés publics. À ce que les fonctionnaires nous ont dit des modalités de cet accord, toutes les politiques d'achat du type « fabriqué au Canada » concernant l'achat de certains navires respectent l'accord de libre-échange, et ne contreviennent à aucune de ces dispositions. Est-ce bien la façon dont vous interprétez cette entente?

• (1600)

Mme Cyndee Todgham Cherniak: Oui, à ce que je comprends de ce texte, le volet de l'entente concernant les marchés publics précise que les partenaires doivent respecter les dispositions de l'Accord de l'OMC. Le Canada est signataire de l'Accord sur les marchés publics de l'OMC, tout comme les pays membres de l'AELE. Il s'agit d'un accord plurilatéral que n'ont pas signé tous les pays membres de l'OMC. Dans cet accord, nous excluons certains biens et nous n'avons donc pas modifié nos obligations en application de cet accord qui, dans le cas des marchés publics, s'applique depuis le Cycle d'Uruguay.

L'hon. Navdeep Bains: George, c'est à vous que s'adresse cette question. Vous avez précisé que nous avons débuté avec une liste plus longue et que le texte final de l'ACALE ne concerne qu'un nombre plus limité de pays, et que cet accord pourrait servir de porte d'accès à l'Union européenne. J'ai déjà entendu cet argument. Pourriez-vous préciser ce que vous entendez par là?

Comment cela pourrait-il constituer une porte d'accès? À mon avis, l'Union européenne a été assez réticente à traiter avec le Canada à cause de la taille de notre marché. Elle semble plus préoccupée par les marchés asiatiques et américains. Comment cet accord nous confère-t-il un avantage additionnel? Les pays signataires ne font pas partie de l'Union européenne. Ce sont des pays satellites et il s'agit d'un accord de libre-échange de première génération. Il ne touche ni les services ni les investissements et il n'est donc pas très sophistiqué dans le contexte actuel de nos négociations avec d'autres pays. Comment, à votre avis, pourrait-il constituer une porte d'accès à l'Union européenne? Je trouve cela difficile à comprendre, et j'aimerais que vous nous donniez des précisions, s'il vous plaît.

M. George Haynal: Je ne suis pas sûr d'avoir utilisé le terme « porte d'accès » et, si je l'ai fait, je ne voulais pas dire qu'il s'agit là

d'une première étape d'une entente entre le Canada et l'Union européenne.

Je voulais dire que, dans ce cas, nous sommes parvenus à montrer que nous partagions assez de préoccupations avec des pays européens industrialisés pour justifier un accord de libre-échange entre eux et nous, même s'il s'agit d'un accord de première génération. Cela nous confère un avantage concurrentiel sur ces marchés européens que nous n'avions pas auparavant, qui devrait en soi constituer un stimulant, même modeste, pour que l'Union européenne elle-même y voie un avantage concurrentiel pour nous, avantage que nous n'avions pas auparavant sur des marchés très proches des pays membres de l'Union européenne.

L'hon. Navdeep Bains: Pouvez-vous nous faire part du point de vue de Bombardier? Si nous ratifions cet accord de libre-échange, pouvez-vous nous donner un exemple de la façon dont cela aidera votre société?

En quoi l'ACALE aide-t-elle Bombardier, avec l'Union européenne, par exemple.

M. George Haynal: Mon commentaire portait davantage sur l'économie en général que sur ma société en particulier. Nous sommes implantés sur ces marchés comme nous le sommes sur les marchés de l'Union européenne, de façon plus générale. Pour nous, il devient ainsi réellement possible de nous trouver sur un pied d'égalité si nous parvenons à conclure des ententes à la fois avec l'Union européenne et avec l'AELE. Mais c'est tout ce que j'en dirai.

L'hon. Navdeep Bains: Merci beaucoup.

Le président: Bien répondu, merci, monsieur Bains.

Nous allons maintenant passer à M. André.

[Français]

M. Guy André (Berthier—Maskinongé, BQ): Je vous remercie d'être parmi nous.

Monsieur le président, je vais partager mon temps avec mon collègue M. Roy. Ma première question s'adresse au responsable de Bombardier. J'aimerais savoir si vous avez évalué l'impact que cet accord pourrait avoir sur votre industrie et les impacts positifs qu'il pourrait avoir sur le développement de votre entreprise.

Madame Todgham, nous avons étudié l'entente entre le Canada et la Corée dans le cadre de ce comité. Or, une étude d'impact réalisée par les gens de l'industrie automobile révélait qu'un tel accord aurait sur cette industrie des effets assez négatifs en termes de pertes d'emplois. Le gouvernement et l'industrie, qui avaient tous deux fait des études sur le sujet, n'arrivaient pas aux mêmes conclusions.

Pour ce qui est de l'accord avec l'Europe, savez-vous si des études d'impact ont été réalisées, surtout en ce qui a trait à la construction navale? Je pense en effet que l'inquiétude se situe surtout à ce niveau. Trouvez-vous nécessaire que des études d'impact, des études de marché, soient réalisées pour déterminer si à court terme l'industrie de la construction navale, par exemple, pourrait être menacée?

On parle d'une période de transition de 15 ans pour permettre à nos industries de devenir plus concurrentielles face à ces pays sur le marché international. Si le gouvernement ne profite pas de cette période pour moderniser davantage l'industrie, ne croyez-vous pas que l'idée d'instaurer cette période de transition devient un peu futile?

• (1605)

M. George Haynal: Ma réponse sera plus brève que celle de ma collègue.

Pour Bombardier, les avantages sont modestes. En revanche, au point de vue psychologique, ils sont importants pour nous qui sommes des investisseurs dans deux des quatre pays impliqués dans cet accord. Ça nous donnerait en effet, de même qu'aux autres investisseurs du Canada et des pays de cette région du monde, la possibilité de faire appel à nos gouvernements respectifs pour régler des problèmes en cas de contestation. C'est un avantage franchement assez modeste, étant donné que nous sommes déjà établis dans ces économies et que nous sommes des fournisseurs nationaux dans les deux pays les plus importants pour notre secteur, c'est-à-dire l'aviation, les transporteurs.

M. Guy André: Je vous remercie.

[Traduction]

Mme Cyndee Todgham Cherniak: Pour répondre à votre question, je ne connais pas d'étude portant sur le secteur de la construction navale et je ne peux donc vous être très utile. Lors de mes recherches, je n'ai rien trouvé qui soit du domaine public sur ce secteur d'activités. Je suis attentivement ce qu'il advient de l'Accord de libre-échange avec la Corée. Quand les intérêts de deux pays négociateurs se recourent, vous voyez apparaître des frictions, avec un secteur disant qu'il va éprouver des difficultés. C'est là une situation courante. C'est pourquoi nombre des accords de libre-échange sont négociés entre des pays dont les activités ne se recourent pas.

Avec l'entente conclue avec la Corée, il y a des chevauchements importants et un secteur d'activités parle beaucoup plus de ses répercussions. Je crois qu'il faut également tenir compte du fait que les États-Unis ont maintenant négocié un accord avec la Corée. Nous faisons donc face maintenant réellement à un secteur nord-américain qui se penche dorénavant sur ces questions alors que les contenus des accords ne sont pas les mêmes, parce que les États-Unis n'ont pas négocié avec les pays membres de l'AELE en même temps que nous.

Cela dit, même si je n'ai pas connaissance d'une étude de marché, quand l'universitaire que je suis étudie l'entente et observe que la période d'élimination progressive des droits de douane sera étalée sur 10 à 15 ans, que le texte de l'entente évoque des mesures antidumping et que s'y ajoutent des mesures de sauvegarde transitoires permettant à un pays de prendre des mesures de sauvegarde précises dans le cadre de l'ACALE, c'est que quelqu'un doit avoir pris en compte la situation particulière de ce secteur lors des négociations.

Une fois encore, quand je compare cet accord de libre-échange aux autres, il va plus loin que ce que j'ai vu dans tout autre, sauf dans l'entente conclue entre les États-Unis et l'Australie au sujet du bœuf. Je suis donc d'avis que quelqu'un a une étude sur ce secteur. Que ce soit le ministère des Affaires étrangères ou l'industrie, je n'en sais rien parce que je n'ai pas vu cette étude. Cependant, quand j'examine les dispositions, je crois qu'elles ont été négociées avec soin et que des concessions plus longues ont été obtenues des partenaires de l'AELE dans cette entente. Comme universitaire, c'est ce que j'en conclus sans savoir pour autant ce qui s'est passé exactement.

• (1610)

M. Guy André: Merci.

Le président: Monsieur Roy.

[Français]

M. Jean-Yves Roy (Haute-Gaspésie—La Mitis—Matane—Matapédia, BQ): Merci, monsieur le président.

L'accord de libre-échange avec la Norvège, en particulier, et l'Islande m'inquiète un peu, malgré le fait que l'Islande soit un très

petit pays. Je vais vous donner quelques exemples. La Norvège est probablement le pays industrialisé qui investit le plus en recherche et développement. Je ne sais pas si vous avez des données là-dessus, mais à l'heure actuelle la Norvège est un pays qui investit massivement en recherche et développement et qui subventionne ce secteur largement. On vise des objectifs de 5 à 6 p. 100 d'investissements en recherche et développement, alors qu'ici on est environ à 2,2 ou à 2,3 p. 100. C'est très peu subventionné par nos gouvernements. C'est ma première inquiétude.

Ma deuxième inquiétude porte sur l'Islande. Il s'agit bien sûr d'un petit pays; j'y suis allé et j'ai vu vos bateaux. La Norvège, surtout, protège les eaux de l'Islande parce que les bateaux sont trop petits, et les gens sont incapables de s'en procurer de plus gros. Je vous donne un exemple. L'Islande bénéficie d'un climat absolument fantastique pour la production d'aluminium. Alcan y est installé. On ne peut pas concurrencer l'Islande à l'heure actuelle sur le plan de la fabrication d'aluminium. C'est très clair et tout le monde ici le sait. Je ne comprends pas qu'on ne se soit pas inquiété de cela par rapport à Alcan ou d'autres entreprises comme Reynolds et Alcoa qui fabriquent de l'aluminium. Vous nous dites, madame Todgham, que c'est le secteur le mieux protégé et que le seul secteur où les tarifs diminueront sur une période beaucoup plus longue est celui de la construction navale. Cependant, à l'heure actuelle, les Norvégiens ont déjà commencé à investir chez nous, particulièrement au Québec. Vous savez que des Norvégiens ont racheté le chantier naval de MIL Davie. Ils ont des contrats amplement suffisants.

Je voudrais que vous me disiez si j'ai bien compris. J'ai cru comprendre qu'il n'y a de vraie protection qu'au niveau des chantiers navals. Vous m'avez laissé entendre qu'il n'y avait aucune protection pour les autres secteurs. Je pense aussi à la forêt et la Norvège. La gestion de la forêt en Norvège n'est pas comparable à ce qui se fait ici. Il faut voir qu'il y a d'énormes différences, et les Norvégiens sont des concurrents féroces pour nous sur le plan du bois d'œuvre et des produits finis en foresterie. C'est l'essentiel de ma question.

M. Haynal a-t-il quelques commentaires à faire? Je comprends que ça peut satisfaire Bombardier parce que vous êtes déjà installé là-bas et que vous êtes capables d'y vendre vos produits, parce qu'ils sont peut-être un peu moins avancés dans ce secteur que d'autres, mais ça ne vous garantit pas que dans 5, 10 ou 15 ans ils ne seront pas plus avancés que vous.

[Traduction]

Mme Cyndee Todgham Cherniak: Pour répondre à votre question, je me reporte à l'article X de l'Accord de libre-échange entre le Canada et l'AELE. Celui-ci dit pour l'essentiel que tous les droits de douane doivent être éliminés, sauf dans les cas prévus à l'annexe E, et l'annexe E est celle qui concerne la construction navale. Le texte dit ensuite « Il est interdit d'imposer des droits de douane » pour « les produits visés aux chapitres 25 à 97 du Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises ». L'aluminium entrerait dans cette catégorie et je crois que c'est également le cas des produits forestiers, « à l'exception des produits énumérés à l'annexe F ». Et quand je consulte l'annexe F, je n'y vois aucun de ces produits.

On lit ensuite « les produits visés aux chapitres 1 à 24 du Système harmonisé énumérés à l'annexe G ». Il s'agit donc des produits forestiers. Je n'ai pas la liste des codes du SH avec moi et je ne connais pas par cœur la liste de ceux qui entrent dans cette catégorie, mais leur traitement serait celui prévu à l'annexe G. Si les produits sont inscrits à l'annexe G, on sait alors s'ils sont dispensés ou non de l'imposition de droits de douane. Il y a une annexe pour les pays membres de l'AELE et une autre annexe pour le Canada.

Je n'ai pas lu ces annexes, mais c'est là qu'on découvrira s'il y a ou non quelque chose d'autre. Le texte dit donc que, pour l'ensemble des biens industriels, les tarifs douaniers sont éliminés immédiatement pour tous les biens allant du Canada dans les pays membres de l'AELE et que pour les biens provenant des pays membres de l'AELE qui arrive au Canada, ces tarifs douaniers sont également éliminés pour la plupart des biens industriels. Il n'y a que quelques biens qui sont inscrits sur la liste, certaines dextrines et certaines colles destinées à l'alimentation animale. C'est vraiment une liste d'importance très mineure qu'on trouve couramment dans les accords de libre-échange conclus par les pays membres de l'AELE, mais elle ne touche aucune des catégories que vous avez indiquées.

Je conclurai, sans faire de recherche poussée dans chacune des annexes, que lorsqu'un produit arrive au Canada en provenance d'un des pays membres de l'AELE, il ne sera soumis à aucun tarif douanier lorsque l'entente sera entrée en vigueur, et je n'ai pas entendu les industries concernées s'en plaindre.

•(1615)

Le président: Monsieur Julian.

[Français]

M. Peter Julian (Burnaby—New Westminster, NPD): Merci, monsieur le président, et merci aux témoins pour leur présence aujourd'hui.

Monsieur Haynal, j'aimerais commencer par vous. Si j'ai bien compris, vous avez dit que pour Bombardier, cela a une importance plus symbolique, car l'augmentation des ventes sera modeste. Cela veut dire que vous ne prévoyez pas une augmentation des emplois au Canada à la suite de la signature de cette entente.

M. George Haynal: Je n'ai pas les chiffres précis, monsieur le député, mais étant donné l'envergure des marchés en cause, je ne vois pas de hausse importante dans l'immédiat. Cela figure parmi nos stratégies européennes et aura sans doute un effet positif. Je ne peux être plus précis pour le moment.

M. Peter Julian: C'est plutôt un impact positif symbolique. Ce n'est pas un impact positif sur l'emploi.

M. George Haynal: Les symboles sont toujours importants dans ce domaine. Du point de vue psychologique, en tant qu'investisseur dans les deux régions — le Canada et les pays de cette organisation —, il me semble que ça aurait un effet positif. Mais je n'ai pas été invité ici comme avocat spécial au sujet de cet accord. Il me semble avoir été invité comme représentant du secteur manufacturier.

M. Peter Julian: Oui, bien sûr.

M. George Haynal: De ce point de vue, je dirais que je prévois un effet positif, mais ce n'est pas un facteur dominant dans nos stratégies industrielles futures.

M. Peter Julian: Merci beaucoup.

[Traduction]

Madame Cherniak, je suis très intéressé par les études que vous avez faites sur les accords de libre-échange. Avez-vous eu l'occasion d'analyser d'une façon ou d'une autre les écarts entre les promesses

concernant les accords de libre-échange et les résultats réellement obtenus par les familles de travailleurs?

Mme Cyndee Todgham Cherniak: Je n'ai pas fait une telle étude, mais l'OCDE en a réalisée une excellente il y a cinq ans environ sur le secteur des services. Elle traitait des avantages exponentiels imputables à la libéralisation des échanges dans le secteur des services. Cette étude fournissait un certain nombre d'exemples.

L'aspect essentiel pour le secteur des services est que vous parvenez parfois à constituer un noyau dans un pays et à le relier aux autres.

Si vous vous implantez en Norvège ou en Islande, vous serez peut-être en mesure de tirer parti des relations que ces pays entretiennent avec les pays de l'Union européenne ou avec les pays signataires des accords euro-méditerranéens d'association. Les pays membres de l'AELE ont également conclu des accords de libre-échange avec la Tunisie, l'Égypte, la Jordanie et un certain nombre de pays d'Afrique du Nord et du Moyen-Orient. Vous pourriez donc, à partir d'un des pays membres de l'AELE, réussir à instaurer des relations avec l'un de ces autres pays. Pour le secteur des services, les avantages ainsi obtenus peuvent être exponentiels. Il y a des études traitant de ces questions.

Certaines discussions ont également porté sur les entraves techniques aux échanges commerciaux ainsi que sur les mesures sanitaires et phytosanitaires qui pourraient être mis en œuvre lorsque deux pays ont conclu une entente sur les normes à adopter. Ce sont là des façons d'accroître les échanges commerciaux.

Les accords commerciaux permettent à chacune des parties de mieux comprendre l'autre, et sa façon d'appliquer les normes. Le fait de mieux se comprendre l'un l'autre permet d'accroître les échanges commerciaux parce que vous avez réduit les entraves au commerce. Ce sont là quelques-uns des sujets qui ont été étudiés dans ce domaine.

M. Peter Julian: C'est peut-être là une des questions que vous pourriez étudier, parce qu'elles font l'objet de débat, pas tant ici que dans le grand public partout au pays. Dans votre introduction, vous avez mentionné l'ALENA. Les deux principaux candidats à la candidature démocrate pour les présidentielles américaines ont indiqué qu'ils souhaitaient renégocier l'ALENA. Le PRD, qui aurait gagné les dernières élections mexicaines, veut également reprendre la négociation. Au Canada, nous constatons que les deux tiers des familles gagnent actuellement moins en termes réels depuis 1989.

Si, dans les manuels scolaires et universitaires, l'ère du libre-échange semble une bonne chose, dans la pratique, au bout du compte, elle s'est avérée un échec réel pour les travailleurs.

J'apprécie à sa juste valeur le sérieux de votre analyse des accords de libre-échange pris isolément. Je me permets de vous suggérer que vous rendriez un vrai service public à tous si vous pouviez, dans vos études, passer d'un point de vue isolé à celui de ce qui se produit réellement sur le terrain.

J'aimerais revenir à cet accord et à ses répercussions éventuelles sur les emplois. Vous avez lu les dispositions de cet accord concernant la protection des produits agricoles. À votre avis, quelles seraient ses répercussions sur les fermes familiales à travers le pays?

•(1620)

Mme Cyndee Todgham Cherniak: Je suis davantage juriste qu'économiste de formation, et les discussions sur les retombées économiques ne sont pas vraiment de mon ressort. D'un point de vue universitaire, je conviens que les dispositions sur les produits agricoles de cet accord semblent garder en place nos politiques agricoles. Il s'agit de l'article 3.2 qui se lit comme suit: « Les Parties déclarent qu'elles sont disposées à favoriser, dans la mesure où leurs politiques agricoles le permettent, le développement harmonieux du commerce des produits agricoles ». C'est un genre d'énoncé passe-partout, mais je crois qu'il nous permet de conserver les politiques agricoles que nous avons en place. Il ne fera pas l'objet d'un différend comme celui que nous avons avec les États-Unis dans le cadre de l'ALENA en disant que nous devons modifier nos politiques agricoles.

Je crois que c'est une hypothèse qu'on peut laisser de côté et que cet accord n'aura donc aucune répercussion de ce genre. Cela ne les empêche pas nécessairement de nous attaquer mais, à la place du gouvernement du Canada, je me ferais à ce texte et j'indiquerais au comité que nous n'avons en rien modifié nos politiques agricoles à la suite de l'entrée en vigueur de cette entente. C'est ce que je prétendrais.

M. Peter Julian: La Norvège et la Suisse ont protégé très efficacement leurs fermes familiales. Elles soutiennent leurs secteurs agricoles beaucoup plus efficacement que nous ne le faisons au Canada. Pensez-vous que la Suisse et la Norvège soient parvenues à négocier une protection efficace pour leurs secteurs agricoles actuels?

Mme Cyndee Todgham Cherniak: Rien de ce que j'ai lu ne laisse entendre qu'elles bénéficient d'une protection supérieure à celle du Canada. Cette disposition s'applique dans les deux sens. Il y a donc une protection identique des deux côtés — à ce que je comprends de l'entente d'un point de vue universitaire — parce que les deux parties déclarent, en ce qui concerne leurs politiques agricoles... Cela revient en quelque sorte à les mettre hors de portée.

Je ne vois pas que les pays membres de l'AELE aient obtenu une concession que nous n'aurions pas. Si vous me signalez un point particulier, je le lirai, mais ce n'est pas ce que j'ai conclu de ce que j'ai lu jusqu'à maintenant.

M. Peter Julian: Cela me paraît juste même si, bien sûr, ces secteurs bénéficient d'une aide beaucoup plus efficace que les nôtres. Il y a donc réciprocité en un certain sens, mais à des niveaux différents. Tout le monde n'est pas sur un pied d'égalité étant donné que le secteur agricole canadien a déjà été touché très durement au cours des 20 dernières années.

J'aimerais maintenant passer au secteur de la construction navale. Vous avez soulevé la question de la durée de la période d'élimination des tarifs douaniers, de la période de transition. Le secteur norvégien de la construction navale est beaucoup plus important que le nôtre et il a bénéficié de fonds publics. En 2007, la dernière année pour laquelle nous ayons des chiffres, la valeur de sa production totale atteignait 17,4 milliards de dollars. Les chantiers navals norvégiens emploient 38 000 travailleurs. Le secteur canadien de la construction navale est beaucoup plus petit. Les derniers chiffres dont nous disposons sont ceux de 2005 et la valeur de sa production était alors de 525 millions de dollars. Ce secteur employait alors 3 500 travailleurs. La production du secteur norvégien correspond donc à 34 fois la nôtre.

Comment nous assurer que notre secteur de la construction navale, qui est une industrie stratégique essentielle pour nous, va survivre si

nous éliminons les tarifs douaniers alors que le secteur norvégien bénéficie d'investissements publics et est beaucoup plus important que le nôtre.

Mme Cyndee Todgham Cherniak: La protection dont nous bénéficions est celle de l'Accord de l'OMC. Si ce secteur continue à être subventionné, nous disposons de moyens pour rappeler la Norvège à l'ordre. La décision d'agir ou non relève du politique. Je reviens au cas des avions brésiliens soumis à l'OMC, qui n'a pas donné les résultats escomptés. Nous avons toutefois ce mécanisme à notre disposition. Il y a donc ce type de protection, plus les mesures de sauvegarde, qui s'appliquent si les réductions de tarifs douaniers interviennent trop rapidement et que notre industrie subit des dommages graves... Vous savez quoi... Il se peut fort bien qu'il n'y ait pas de chevauchement entre les deux secteurs où que cela coûte si cher de faire venir des navires au Canada, ou qu'il n'y ait pas d'acheteurs canadiens... Il peut donc y avoir quantités d'éléments à prendre en compte, mais s'il s'avère que les ventes et les importations au Canada sont élevées, nous avons alors des mécanismes pour corriger tout dommage grave causé par cette activité en application de l'ACALE.

Il y a également l'Accord sur les subventions de l'OMC, qui va au-delà. Si nous nous adressions à l'OMC, nous devrions nous en prendre au secteur de la construction navale de tous les pays. Avec cette entente, nous sommes en mesure de le faire pour un pays en particulier. Ce serait donc le Canada contre la Norvège alors que, à l'OMC, ce serait le Canada contre tout le monde.

Dans les cas où l'octroi de subventions fait apparaître un avantage concurrentiel, permettant de vendre des biens sur les marchés étrangers à des prix inférieurs, des mécanismes sont disponibles. Si l'Agence des services frontaliers conclut que des subventions ont été octroyées, elle va calculer leur valeur pour l'exportateur concerné du produit subventionné. Si les entreprises participent à la contestation, des droits sont alors imposés société par société. Ce sont des droits compensateurs. Nous sommes tous au courant de leur existence avec l'expérience que nous avons vécue avec le bois d'œuvre. Il s'agit du même genre de mécanisme. Par contre, si aucune des entreprises ne participe au processus, un taux donné s'appliquera et il pourrait rester en vigueur pendant une période assez longue.

•(1625)

M. Peter Julian: Oui, et c'est mon point. Nous avons constaté avec le bois d'œuvre que...

Le président: Je crois que nous allons devoir aller de l'avant. Vous poussez la question un peu trop loin.

M. Peter Julian: J'ai utilisé le mot magique.

Le président: Merci pour cette réponse.

Pourriez-vous simplement nous fournir des explications concernant l'Accord sur les subventions?

Mme Cyndee Todgham Cherniak: L'Accord sur les subventions permet, en cas de subventions, d'imposer des mesures compensatoires.

Le président: Très bien, je vous remercie.

Monsieur Miller.

M. Larry Miller (Bruce—Grey—Owen Sound, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci à Mme Cherniak et à M. Haynal d'être ici aujourd'hui. J'ai apprécié certaines des questions et des réponses. Vous avez déjà répondu en partie à certaines de mes questions, mais j'aimerais en approfondir quelques-unes.

Madame Cherniak, vous avez évoqué, en termes généraux, le travail des négociateurs. Quelques personnes pas très bien informées, qui ne se trouvent pas nécessairement dans cette pièce, et M. Julian, je crois qu'il en faisait partie, nous ont affirmé pour l'essentiel que les négociateurs n'avaient pas fait un excellent travail. Vous avez fait la part des choses. J'ai été ravi de vous entendre.

J'aimerais maintenant revenir un peu sur la durée des éliminations progressives. Je les appelle « éliminations progressives » et j'espère que c'est le terme qui convient. Vous nous avez dit qu'elles sont beaucoup plus longues que dans toute autre entente avec n'importe quel autre pays et nous en avons appris un peu sur ces questions l'autre jour. Vous avez également mentionné quelque chose d'autres, et j'aimerais être précis à ce sujet, à savoir que si les choses ne vont pas bien dans un secteur donné, il pourrait y avoir un moratoire ou un gel de trois ans ou quelque chose d'équivalent.

Vous ai-je bien entendu? Pourriez-vous nous fournir quelques précisions.

Mme Cyndee Todgham Cherniak: Oui. Vous m'interrogez en vérité, monsieur Miller, au sujet d'une mesure de sauvegarde s'appliquant à un pays précis. Quand nous avons adhéré au GATT, l'Accord sur les sauvegardes permettait de recourir à des mesures de ce genre. Comme, dans cette entente, nous avons fait des concessions sur les tarifs douaniers, et que ceux-ci vont baisser, et comme les négociateurs ne peuvent penser à tout le monde et à tous les secteurs quand ils sont à l'OMC, et qu'ils ne peuvent tenir compte de toutes les situations particulières, s'il s'avère qu'une industrie encoure des dommages graves du fait de réductions des tarifs douaniers intervenant dans l'application d'un calendrier d'élimination progressive de ces tarifs douaniers, nous pouvons soumettre le cas à l'OMC. Ce processus peut être déclenché par le ministère des Finances, sans l'aide du secteur, ou le secteur peut porter plainte auprès du Tribunal canadien du commerce extérieur en demandant l'application de mesures de sauvegarde.

En application de l'ACALE, si un secteur particulier subit des dommages graves du fait d'une réduction des tarifs douaniers prévue par l'entente... Si le secteur de la construction navale estime qu'il ne peut s'adapter assez rapidement, il peut alors recourir à cette mesure de sauvegarde. Si le Tribunal canadien du commerce extérieur estime qu'il y a eu des dommages graves, amplifiés par la réduction des tarifs douaniers, il peut alors imposer une surtaxe spéciale.

L'entente précise que cette mesure s'applique pour une période maximale de trois ans, et les droits de douane peuvent revenir au taux antérieur, en vigueur immédiatement avant l'entrée en vigueur de l'entente... Imaginons que nous venions à bout du Cycle de Doha et que nous ramenions notre tarif douanier appliqué à la nation la plus favorisée de 25 p. 100 à 15 p. 100, le taux serait alors augmenté et le montant des droits augmenterait à 15 p. 100, parce que c'est à ce niveau qu'il se trouverait dans tous les cas autrement.

Nous pouvons donc demander l'application de cette période de trois ans, pendant laquelle les droits de douane reviennent à un niveau plus élevé, et le secteur a alors la possibilité de s'adapter aux réductions qui interviennent. Il va devoir se moderniser et devenir d'une certaine façon plus concurrentiel.

• (1630)

M. Larry Miller: À ce sujet précisément, j'ai cru comprendre que le processus d'élimination doit s'étendre sur 15 ans et que rien ne se passera au cours des trois premières années. J'imagine que le calcul se fait chaque année au prorata des 15 ans, et que cela est étalé sur 12 ans.

Est-ce que la période de trois ans dont vous parlez peut intervenir à n'importe quel moment pendant les 12 années d'élimination progressive ou pourrait-elle s'appliquer en dehors de cette période de 15 ans ou après.

Mme Cyndee Todgham Cherniak: Pour répondre à votre question, l'ACALE fixe un délai qui vous empêche de revenir en arrière une fois la période d'élimination progressive terminée. Ainsi, lorsque les 15 ans sont écoulés... Maintenant, l'entente précise que pour tous les secteurs autres que la construction navale, cette période est limitée à sept ans et donc, après sept ans, vous ne pouvez plus imposer de mesure touchant un pays précis. Pour les biens énumérés à l'annexe E, celle visant la construction navale, cette exigence reste en vigueur jusqu'à l'expiration de l'application de cette annexe. Si nous revenons à ce qui s'est passé à l'OMC avec les vêtements et les textiles, dès que la période de sauvegarde et d'élimination progressive a approché de la fin, nous avons vu une série de dossiers apparaître.

Pour l'exemple, projetons-nous pendant l'année 14, alors que celle-ci est déjà bien entamée et que le secteur subit des dommages. Il serait en mesure de défendre son cas et de ramener les droits de douane sur toute la période à ceux s'appliquant à la nation la plus favorisée pendant une période de trois ans. Cela peut donc dépasser la période de 15 ans.

M. Larry Miller: Bien. C'est très bien. Cela me paraissait trop bien pour être vrai d'aller au-delà du 15 p. 100, mais cela reste une excellente mesure pour protéger les entreprises canadiennes.

Monsieur Haynal, vous avez mentionné un certain nombre de choses pour votre entreprise. Vous voyez d'un bon œil l'entente, pour les gens qui démarrent. Vous avez mentionné quelque chose sur la recherche de bases communes avec certains des... Je crois que vous avez utilisé l'expression de marché européen de haut de gamme. Vous pourriez peut-être nous dire plus précisément ce que vous entendez par là. Pensez-vous précisément au secteur aéronautique ou à d'autres secteurs également, ou était-ce un commentaire de nature générale?

M. George Haynal: C'était vraiment un commentaire de nature générale pour indiquer qu'il y a suffisamment de points de vue communs pour nous permettre de parvenir à une entente assez large, même si la portée du texte lui-même est relativement étroite.

M. Larry Miller: Bien.

M. Bains a également abordé cette question, mais je l'ai notée. Vous avez dit que cela pourrait ouvrir la porte à d'autres échanges commerciaux, et la réponse que vous avez donnée à M. Bains ne m'a pas paru très claire. C'est peut-être moi qui ai mal entendu.

Vous avez indiqué que vous n'êtes pas convaincu que cela nous permettra de mieux pénétrer les marchés des pays membres de l'Union européenne mais, par contre... Cela me paraît un peu contradictoire. Vous pourriez peut-être préciser votre pensée. Cet accord pourrait-il ouvrir des portes à votre secteur ou faire apparaître d'autres possibilités dans certains des pays membres de l'Union européenne?

• (1635)

M. George Haynal: Permettez-moi de revenir sur quelques remarques que j'ai faites. Le groupe des pays membres de l'AELE, avec lequel nous négocions maintenant, est un groupe de pays plus petits...

M. Larry Miller: Oui, je le sais fort bien.

M. George Haynal: ... que celui qui composait l'AELE au début. Un certain nombre des États membres de l'AELE se sont joints à l'Union européenne depuis qu'ils ont commencé à négocier avec elles. C'est là l'essentiel de ce que je voulais dire.

Ces pays ont des raisons qui leur sont propres pour ne pas adhérer à l'Union européenne, mais aucune de ces raisons ne leur interdit de conclure une entente avec nous, au moins sur ces questions plus étroites de barrières tarifaires, qui posent parfois des difficultés à certains secteurs.

Dans notre secteur, les tarifs douaniers ne posent pas de problème. Il y d'autres problèmes auxquels on s'attaque par d'autres moyens. C'est ainsi que nous nous sommes implantés comme fabricants, comme je vous l'ai dit, en Norvège et en Suisse, parce que cela nous aide à être présents sur ce marché pour y réaliser des ventes, pas nécessairement pour des raisons tarifaires, mais pour nous adapter à la façon dont le marché fonctionne.

D'un point de vue étroit, celui de Bombardier, je dirais que cet accord est une bonne chose car il garantit mieux que, si des problèmes préoccupant les investisseurs devaient apparaître, ils pourraient faire appel aux dispositions d'un accord intergouvernemental et à des modalités de règlement entre gouvernements qui sont dorénavant en place. Cet accord se révèle donc utile.

Dans la mesure où cette entente peut éventuellement nous rapprocher d'une entente avec l'Union européenne, j'y vois deux avantages. Le premier est de signaler aux membres de l'Union européenne que le Canada leur fait maintenant concurrence dans les pays membres de l'AELE en se trouvant davantage sur un pied d'égalité avec eux. Nous avons instauré une relation de libre-échange avec ces pays qui se trouvent en Europe. C'est là un incitatif pour l'Union européenne à nous considérer comme un partenaire commercial plus sérieux qu'elle ne l'aurait fait autrement. Le fait que nous ayons conclu un accord de libre-échange avec les États-Unis devrait également avoir le même genre d'effets, mais laissons cela de côté pour l'instant.

Le second avantage auquel je pense est lié à la facilitation du processus. Je ne parle pas ici d'ouvrir des portes ou de réaliser des percées ou de quoi que ce soit d'aussi marquant que cela. Cet accord constitue simplement la preuve qu'il est possible pour des pays européens aux économies fortement industrialisées de parvenir à un accord de libre-échange avec le Canada. C'est tout simplement un exemple, et les exemples aident beaucoup les gouvernements quand ils veulent prendre des décisions.

Ce sont là vraiment les deux points que je voulais mentionner. J'espère avoir été plus précis ici que dans ma première réponse.

M. Larry Miller: C'est certain.

Je sais qu'il faut du temps pour conquérir des marchés et parvenir à votre niveau. J'aimerais cependant savoir quelles sont les possibilités que cette entente pourrait faire apparaître pour votre entreprise, par exemple, c'est-à-dire pour Bombardier ou pour le secteur aéronautique canadien, de façon plus générale. Disposez-vous de chiffres approximatifs? Votre entreprise a-t-elle fait des projections sur ce qui pourrait découler de cette entente d'ici 10 ans?

M. George Haynal: Je dois situer ces marchés en relation par rapport aux autres, monsieur Miller, et j'ai tenté de répondre dans cet esprit précédemment, quand M. Julian m'a interrogé à ce sujet.

Ce ne sont pas des marchés très importants pour des produits comme les nôtres. Ce ne sont pas non plus des marchés sans importance, loin de là, mais ils ne sont pas aussi énormes que d'autres. Cela dit, ils sont bien évidemment importants pour nous.

Nous fabriquons de l'équipement ferroviaire en Norvège et nous produisons et exportons à partir de la Norvège. Nous fabriquons aussi en Suisse. En vérité, nous sommes le plus important fabricant d'équipement ferroviaire en Suisse.

Nous considérons donc que ces marchés sont des partenaires importants pour nous. Le fait de disposer d'un accord qui, en un sens, reconnaît la place toute particulière occupée par le Canada et par une entreprise canadienne dans leurs économies, constituera une aide pour nous quand ces marchés se développeront. Cela va constituer une aide du point de vue de leur demande intérieure, et comme plateforme pour les exportations à venir, des exportations auxquelles nos activités canadiennes vont bien évidemment contribuer, et qui, comme exportateurs, vont également contribuer à nos activités canadiennes. Ils ont des compétences spécialisées dont nous profitons.

En ce qui concerne l'aérospatiale, nous avons connu la réussite sur ces marchés. Je dois signaler que, très récemment, nous avons réalisé une vente très importante de turbopropulseurs à une compagnie régionale norvégienne, une filiale de SAS. Vous en avez peut-être entendu parler.

C'est intéressant pour deux raisons. La première est que nous avons réalisé cette vente malgré quelques difficultés antérieures avec cette entreprise et la seconde parce que cela fait 50 ans que nous entretenons des relations d'affaires avec ce transporteur. Cela fait 50 ans qu'ils achètent des produits de Havilland et Bombardier.

Je m'attends donc à ce qu'une entente comme celle-ci resserre tout simplement ce type de lien et rende la relation plus productive.

•(1640)

M. Larry Miller: Très bien.

Madame Cherniak, vous avez parlé des produits agricoles, entre autres. Vous avez indiqué à cette occasion que cette entente pourrait accroître la concurrence. Vous le savez fort bien, la concurrence est toujours une bonne chose, mais vous pourriez peut-être nous préciser un peu plus ce que vous entendiez en disant cela. Vous pourriez peut-être me donner quelques exemples de domaines où cela pourrait se produire ou de ce à quoi vous faisiez allusion en le disant.

Je crois me souvenir que c'était en faisant un commentaire à l'intention de M. Julian.

Mme Cyndee Todgham Cherniak: Je crois que c'était au sujet des mesures de sauvegarde, que vous êtes en mesure de vous adapter et de devenir plus concurrentiel pendant une période d'ajustement.

Je n'ai rien vu dans cette entente qui amène à conclure que le secteur agricole va devenir plus concurrentiel du fait de son entrée en vigueur et je me suis peut-être mal exprimée. L'accord n'a pas de répercussion sur nos politiques agricoles. Dans la mesure où nos politiques agricoles ont des effets favorables sur la capacité concurrentielle du secteur agricole canadien, cet accord ne va pas avoir d'effets néfastes car nos politiques agricoles vont rester rigoureusement identiques.

M. Larry Miller: Ah! Je vois. vous vous intéressez davantage au côté politique des choses. Mais à votre avis, si vous avez un avis sur cette question, estimez-vous qu'il s'agit d'un bon accord pour l'agriculture canadienne?

Mme Cyndee Todgham Cherniak: Étant donné ce que j'ai lu par le passé, je ne pense pas que l'agriculture joue un rôle important dans les accords de libre-échange étant donné les coûts de transport des produits agricoles sur de grandes distances. Dans le cas de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, ou de l'ALENA, nous sommes voisins et il est donc facile de faire franchir la frontière à des produits agricoles dans les deux sens. Quand vous devez charger les produits sur un navire ou un avion et leur faire faire la moitié du tour du monde, avec les coûts du transport et des carburants que nous connaissons actuellement, ce n'est plus une solution aussi concurrentielle que par le passé.

Donc, quand on constate un chevauchement entre deux secteurs agricoles, je ne m'attends pas à voir beaucoup d'échanges commerciaux, mais j'espère très sincèrement que cet accord permettra de trouver davantage de chocolat suisse au Canada.

M. Larry Miller: Je crois comprendre que cela sera possible. Merci.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Miller.

John, soyez vraiment bref, s'il vous plaît.

M. John Maloney (Welland, Lib.): Je serai très bref.

Madame Cherniak, le secteur de la construction navale soulève réellement des préoccupations. Il est certain que l'attente de trois ans et la réduction des tarifs douaniers étalée sur sept à 12 ans atténuent dans une certaine mesure les préoccupations des chantiers de construction navale.

Y a-t-il, à votre avis, d'autres questions dont nous devrions nous préoccuper? Où y a-t-il quoi que ce soit d'autre dans cet accord dont nous devrions nous inquiéter?

Mme Cyndee Todgham Cherniak: Pour être honnête avec vous, je ne vois rien d'autre de cette nature dans l'accord. Les accords sur le commerce des biens soulèvent généralement beaucoup plus de préoccupations que la simple réduction des tarifs douaniers. Le Canada suit l'Accord de l'OMC sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires, et cela ne touche pas particulièrement les navires, mais davantage l'agriculture. Il reprend les mesures techniques visant à lutter contre les divers types de barrières dans les accords commerciaux. Peut-être que si nous avons une entente intégrant un accord sur les obstacles techniques au commerce, mais je ne saurais...

Il n'y a rien là qui me préoccupe. Nous respectons nos obligations dans le cadre de l'OMC. Pour être honnête, mis à part le calendrier d'élimination progressive, je ne vois rien qui saute aux yeux. D'un point de vue universitaire, c'est un bon calendrier d'élimination progressive pour une industrie qui éprouve des craintes.

M. John Maloney: Cet accord ne touche pas à la propriété intellectuelle, aux services et aux secteurs financiers. Est-ce une lacune? À votre avis, sont-ce là des questions que nous devrions envisager d'aborder plus tard?

• (1645)

Mme Cyndee Todgham Cherniak: C'est vraiment une bonne question.

Il y a toujours deux façons de voir les choses. Je vais vous donner mon avis. De façon stratégique, ce fut une bonne solution que de laisser ces questions de côté. Comme praticienne, j'aime par contre que tout soit bien prévu dans une seule entente afin de ne pas avoir à me reporter à toute une gamme de documents.

Nous négocions actuellement dans le cadre de l'OMC. Il se peut que les négociations dans le cadre du Cycle de Doha ne se déroulent pas très bien, mais elles se poursuivent. Au lieu de vouloir négocier sur l'ensemble des services immédiatement, d'un point de vue stratégique, on a eu raison, à mon avis, de laisser ces questions de côté pour l'instant. Les responsables disent qu'ils vont négocier ces questions au cours des deux ou trois ans à venir. Je crois que c'est ce qui est prévu. Quand vous consultez l'article V de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, le GATT, c'est ce que vous devez faire quand vous mettez en œuvre un accord de libre-échange sur les services.

D'autres pays ont négocié séparément des accords sur les biens et sur les services. Notre approche n'est pas unique. Il y a de nombreuses ententes de ce type. L'accord conclu entre l'Union européenne et le Mexique est un exemple parfait de ce qui s'est fait par le passé.

Ce que nous devons faire, en application de l'article V du GATT, est de libéraliser pour l'essentiel l'ensemble des secteurs. Dans le cadre de l'OMC, nous avons réparti les services entre 150 et 160 secteurs. Donc, pour l'essentiel, quoi que cela signifie — 90 p. 100 ou plus — doit être libéralisé. Ensuite, au sein de ces divers secteurs, nous devons encore libéraliser pour l'essentiel sous-secteur par sous-secteur.

Au lieu de tout négocier maintenant, alors que nous sommes en plein milieu d'une négociation, laisser ces sujets de côté et dire qu'on les abordera au cours des trois ans à venir, lorsque nous saurons ce qu'il est advenu à l'OMC de la négociation sur les services. C'est une époque très particulière. Normalement, je ne vous dirais probablement pas cela d'un point de vue universitaire ni de celui d'une praticienne. Je devrais normalement vous dire que j'aimerais avoir un seul accord bien net, traitant de tout. Mais dans les circonstances qui sont les nôtres, ça n'a pas été une mauvaise idée d'attendre.

M. John Maloney: Très bien. Je vous remercie.

Je vous remercie de votre amabilité, monsieur le président.

Le président: Je vous en remercie. Je crois que c'est une bonne chose pour le comité d'avoir obtenu cette information. Nous avons toute une série d'accords de cette nature dont nous allons parler, et cette réponse nous sera utile pour discuter d'un certain nombre d'entre eux. Je vous en remercie donc.

Cela dit, nous allons mettre fin à l'audition des témoins. Je vous remercie d'être venus. Cela fut très utile.

Une fois encore, monsieur Haynal, merci d'être venu et de nous avoir fait part de vos commentaires. Merci aussi à vous, Mme Cherniak, d'avoir pris le temps de venir. Nous vous en sommes reconnaissants. Encore merci.

Je veux maintenant demander au comité si nous pouvons poursuivre nos travaux à huis clos pour discuter de nos activités à venir.

Des voix: D'accord.

Le président: Très bien. Le comité convient, à l'unanimité, de poursuivre la réunion à huis clos. Très bien.

Pendant que nous passons à huis clos, je vais demander au greffier de vous remettre certains documents concernant nos activités à venir.

Nous allons faire une pause de cinq minutes.

[La séance se poursuit à huis clos]

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.