



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 027 • 2^e SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le lundi 28 avril 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 lundi 28 avril 2008

• (1540)

[Traduction]

Le président (M. Lee Richardson (Calgary-Centre, PCC)): Nous allons commencer. Comme notre comité inclut des étoiles montantes, comme M. Bains, il va falloir être plus ponctuel.

Soyez tous les bienvenus à la 27^e réunion du Comité permanent du commerce international. Nous poursuivons notre étude des négociations canado-colombiennes en cours en matière de libre-échange, l'accent étant mis sur la façon dont sont prises en compte dans les accords commerciaux les préoccupations relatives aux effets environnementaux et aux droits humains.

Nous accueillons comme témoins, du ministère des Finances, Dean Beyea, chef principal, Division de la politique commerciale internationale, Direction des finances et échanges internationaux; et Maxime Lavoie, économiste international, Division de la politique commerciale internationale, Accès au marché et politique tarifaire. Nous accueillons également, du ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, Denis Landreville, principal négociateur, négociation régionale, Direction des marchés et des services à l'industrie. Enfin, nous accueillons à nouveau, du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Cameron MacKay, directeur de la Politique commerciale régionale, Amériques.

Je crois que vous savez tous comment se déroulent les audiences de notre comité. Chaque témoin dispose de dix minutes pour faire sa déclaration liminaire, après quoi les membres du comité posent des questions. Le premier à avoir la parole sera un libéral, et nous allons essayer de limiter les interventions du premier tour de table à sept minutes. Avec un peu de chance, nous y parviendrons.

Cela étant dit, je tiens à remercier nos témoins d'avoir accepté notre invitation.

Monsieur Beyea, vous avez la parole.

M. Dean Beyea (chef principal, Division de la politique commerciale internationale, Direction des finances et échanges internationaux, ministère des Finances): C'est moi qui vais faire la déclaration au nom de mes collègues, après quoi nous demeurerons à votre disposition pour répondre aux questions.

Le président: Je vous en remercie.

Désolé de vous interrompre, mais je tiens auparavant à informer les membres du comité qu'il y a quelques instants, nous avons reçu l'approbation d'une visite en Colombie et au Panama. La proposition a reçu le consentement unanime de la Chambre. Étant donné ce voyage imminent, je demanderais aux membres du comité de porter une attention particulière à ce que les témoins d'aujourd'hui ont à nous dire.

Monsieur Beyea, poursuivez, je vous prie.

[Français]

M. Dean Beyea: Monsieur le président, chers membres du comité, je vous remercie de nous donner la possibilité, à mes collègues et à moi-même, de prendre la parole devant vous aujourd'hui pour discuter des avantages commerciaux potentiels de l'accord de libre-échange entre le Canada et la Colombie. Nous nous tenons à votre disposition pour répondre aux questions que vous pourriez avoir sur le sujet.

Toutefois, avant de répondre à vos questions, il serait peut-être bon que je commence par quelques observations préliminaires afin de décrire brièvement où nous entrevoyons les principaux avantages commerciaux de cet accord pour l'économie canadienne, aussi bien du point de vue du secteur agricole que du secteur industriel et manufacturier.

Les négociations de l'accord de libre-échange avec la Colombie ont été lancées en même temps que celles visant à conclure un accord avec le Pérou, soit au mois de juin de l'année dernière. Ces deux négociations ont un double objectif: créer de nouveaux débouchés commerciaux pour les entreprises canadiennes et empêcher que le Canada ne soit écarté du marché où nos concurrents commerciaux négocient activement des accords de libre-échange.

• (1545)

[Traduction]

Comme les membres de votre comité le savent, le principal concurrent du Canada sur le marché colombien — les États-Unis — a déjà conclu un ALE avec la Colombie. Notons que la Colombie poursuit également un ambitieux programme de libre-échange avec d'autres États, notamment l'Union européenne, les pays de l'AELE, le Chili et le Mexique.

Dans le cas de l'accord entre les États-Unis et la Colombie, le gouvernement américain a récemment soumis au Congrès pour adoption la loi de mise en oeuvre de l'ALE et il appartient désormais aux législateurs américains de décider du moment où ils tiendront le vote.

Toutefois, l'entrée en vigueur éventuelle de l'ALE entre les États-Unis et la Colombie — un sujet qui revient souvent dans mes fréquentes discussions avec les représentants de différents secteurs de l'industrie canadienne — continue à préoccuper vivement un certain nombre d'exportateurs canadiens. J'entends souvent dire à ce sujet que les exportateurs canadiens auraient de la difficulté à maintenir leur part de marché actuelle sur le marché colombien s'ils venaient à subir un désavantage tarifaire majeur par rapport à leurs homologues américains.

En réalité, les exportations canadiennes sont déjà, dans une certaine mesure, défavorisées par rapport aux exportations américaines pour des raisons géographiques qui se traduisent par des coûts de transport plus élevés. Si l'on ajoute à cela un important désavantage tarifaire, on risque de voir les exportateurs canadiens exclus du marché colombien.

L'un des meilleurs exemples est celui du blé. Compte tenu de sa très haute qualité, les importateurs colombiens sont disposés à payer plus cher le blé canadien, même s'ils doivent supporter des frais de transport plus élevés que pour importer du blé américain. Cela étant dit, si le blé américain jouit d'un avantage tarifaire de 15 p. 100, les importateurs colombiens ne seront peut-être pas prêts à payer le supplément, et les exportations canadiennes de blé en Colombie, d'une valeur de 100 millions de dollars, pourraient être compromises. Nous l'avons entendu directement d'importateurs colombiens la dernière fois que nous y sommes allés.

Il s'agit d'une préoccupation qui touche une variété d'autres produits. La Colombie est un débouché important pour les produits canadiens dont l'exportation a traditionnellement présenté un intérêt, entre autres l'orge, les pois, les lentilles, les engrais, les produits manufacturiers de pointe, ainsi que des produits fabriqués plus pointus tels que les machines et du matériel d'exploitation des mines.

La majorité de ces produits est assujettie à des tarifs importants et se frappe à d'autres obstacles commerciaux qui ne s'appliqueraient pas aux exportations américaines. Par exemple, la Colombie maintient des droits de douane qui s'élèvent, en moyenne, à 11 p. 100 pour les marchandises industrielles et à 17 p. 100 pour les marchandises agricoles, taux qui peuvent atteindre jusqu'à 80 p. 100 pour les produits du boeuf et 60 p. 100 pour les fèves (des produits dont l'exportation présente un intérêt pour le Canada).

Du côté manufacturier, les droits de douane peuvent atteindre 15 p. 100 et 20 p. 100 pour les fils de coton et les produits de papier fabriqués au Canada. Ce sont des secteurs qui ont connu des difficultés ces dernières années, notamment à cause de l'appréciation du dollar, et qui recherchent activement de nouveaux débouchés commerciaux.

Signalons également que les droits de douane consolidés de la Colombie sont encore plus élevés que ceux que je viens de mentionner, puisqu'ils s'élèvent en moyenne à 35 p. 100 pour les marchandises industrielles et à 92 p. 100 pour les produits agricoles. Cela signifie que, sans ALE, la Colombie pourrait porter ses droits de douane sur les exportations canadiennes à ces niveaux. Ces droits de douane élevés nous donnent une indication de l'ampleur des répercussions tarifaires défavorables que pourraient subir les exportateurs canadiens sur le marché colombien.

Par comparaison, la majorité des produits que nous importons de la Colombie peuvent entrer au Canada en franchise de droits. En 2007, les importations en franchise de droits en provenance de Colombie ont représenté 80 p. 100 à peu près de nos importations totales en provenance de ce pays, lesquelles étaient composées principalement de charbon, de bananes, de café, d'huile et de sucre brut. En ce sens, un ALE avec la Colombie permettrait d'établir un équilibre plus équitable en faveur des exportateurs canadiens. Il leur offrirait des possibilités d'accès au marché similaires à ce qui est déjà offert à la majorité des exportations colombiennes au Canada.

Toutefois, comme je l'ai dit tout à l'heure, les avantages commerciaux d'un ALE avec la Colombie ne sont pas uniquement de nature défensive. La Colombie constitue un marché important de plus de 45 millions d'habitants, et son économie recèle d'importantes possibilités de croissance. La politique macroéconomique saine de

ce pays et l'amélioration de sa sécurité sous le gouvernement actuel ont généré des conditions économiques favorables. Le taux de croissance de son PIB était de 7,5 p. 100 en 2007, et le FMI a prévu des taux de croissance annuels de 5 p. 100 pour les cinq prochaines années. Cela a entraîné — et nous espérons que cette tendance se maintiendra — une demande accrue de produits importés, ce qui offre des débouchés prometteurs aux exportateurs canadiens.

Les exportations canadiennes totales en Colombie sont évaluées actuellement à 660 millions de dollars, soit plus du double de leur valeur d'il y a cinq ans. Rien que l'année dernière, nos exportations dans ce pays ont augmenté de 30 p. 100. Les produits exportés sont le fait de plus de 1 000 entreprises canadiennes, dont bon nombre de PME. Un ALE mettrait clairement ces entreprises dans une position encore plus avantageuse pour brasser des affaires en Colombie et profiter de l'économie dynamique et en pleine croissance de ce pays.

● (1550)

Compte tenu de l'amélioration de la sécurité et de ses importants besoins d'investissement dans des domaines dans lesquels le Canada excelle, la Colombie est également une destination de choix pour l'investissement canadien qui, dans le secteur colombien de l'extraction minière, est déjà évalué par notre ambassade à plus de 2 milliards de dollars, valeur qui devrait croître au cours des prochaines années.

Les investissements réalisés par des entreprises canadiennes sont associés à une hausse du potentiel d'exportation des biens, des services et des technologies canadiens. Comme exemple récent du lien qui existe entre l'investissement et le commerce, mentionnons la forte augmentation de nos exportations de biens d'équipement en Colombie qui sont désormais évaluées à plus de 165 millions de dollars (par rapport à seulement 50 millions de dollars il y a cinq ans). L'investissement canadien dans le secteur colombien de l'extraction minière a effectivement ouvert la voie à une hausse des exportations de machines fabriquées au Canada, dont de l'équipement d'exploitation minière et du matériel de transport lourd.

Parmi les secteurs où la demande d'importation devrait croître au cours des prochaines années, d'après les priorités stratégiques d'achat déterminées par la Colombie elle-même, on peut mentionner les produits de l'acier, tels que les canalisations et les valves, les produits chimiques, les services de forage pétrolier, les travaux de génie civil et les technologies de l'information. Il s'agit de secteurs où les entreprises canadiennes, notamment des PME, ont acquis une expertise reconnue à l'échelle internationale.

De toute évidence, un ALE avec la Colombie augmenterait les chances des entreprises canadiennes d'être retenues dans le cadre des appels d'offre lancés sur les divers marchés qui suivront les investissements considérables prévus au cours des prochaines années. Fournir de meilleures conditions d'accès au marché aux biens et aux services canadiens est probablement la meilleure chose que le gouvernement puisse faire pour aider les entreprises canadiennes sur ce marché qui connaît une croissance rapide.

Je pense vous avoir offert un bref aperçu des questions commerciales relatives à l'accès au marché.

Monsieur le président, je vous remercie.

Mon équipe et moi sommes prêts à répondre à vos questions. Toutefois, avant de commencer, il conviendrait peut-être de préciser que les négociations en matière d'accès au marché colombien sont en cours et que nous devons respecter la confidentialité du processus de négociation et ne rien divulguer qui pourrait porter préjudice aux intérêts du Canada.

Cela étant dit, nous allons nous efforcer de répondre de notre mieux à vos questions.

Le président: Je vous remercie.

Je crois que le comité comprend bien le sens de votre dernière observation, et je fais remarquer en plus qu'à une réunion antérieure, nous avons discuté brièvement avec des fonctionnaires du ministère et d'autres personnes du bien-fondé de laisser les questions de politique au ministre. Donc, nous allons vous laisser commenter les négociations en cours plutôt que d'aborder la politique gouvernementale.

Nous allons maintenant céder la parole à M. Bains.

L'hon. Navdeep Bains (Mississauga—Brampton-Sud, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je comprends le point légitime que vous avez fait valoir à la fin de votre déclaration concernant des réponses précises au sujet des négociations, mais j'estime tout de même que ces discussions en comité et le fait d'en parler avec nous accroissent le pouvoir des négociateurs, parce que cela montre aux autorités colombiennes et au gouvernement de ce pays que nous sommes très sérieux au sujet de cet accord de libre-échange et que nous avons des préoccupations précises.

Vous nous avez donné un aperçu de la principale raison d'être de la réduction des tarifs et d'un meilleur accès au marché, de leur importance, mais en tant que membres du comité du commerce, notre approche est plus holistique. L'accès au marché est de toute évidence très important, mais d'autres considérations le sont tout autant, selon la nature de l'accord de libre-échange, notamment le respect des droits de la personne qui pose parfois problème en Colombie.

J'aimerais donc comprendre, du point de vue du ministère, quelles instructions politiques vous avez reçues ou quel mandat vous a été confié pour poursuivre la négociation d'un accord de libre-échange avec la Colombie et pour traiter avec ce pays. Toutefois, avant d'aborder cette question, j'aimerais simplement que nous examinions la question d'un point de vue plus macroéconomique.

Le Canada sait que, si les discussions qui ont lieu dans le cadre du cycle de Doha échouent, il devra conclure des accords bilatéraux de libre-échange. Dans le cadre de pareils accords, nous souhaitons nous concentrer essentiellement sur de nouveaux marchés parce que, en tant que marché établi, nous y voyons un avantage. Dans la chaîne des valeurs, un moyen, en règle générale, de maintenir notre qualité et notre niveau de vie est d'utiliser ces nouveaux marchés pour favoriser, en réalité, notre industrie locale. Par conséquent, nous ciblons les principaux nouveaux marchés, et je crois que la Colombie en est un.

Nous reconnaissons également de la sorte qu'il faut traiter de la question des droits de la personne, des normes de travail et des normes environnementales. On ne peut pas simplement s'en tenir au strict commerce de biens et services. Donc, quel est votre mandat quand vous négociez ces accords de libre-échange? Le mandat vous confère-t-il clairement le pouvoir d'aborder ces autres aspects, comme le travail, les droits de la personne et l'environnement, et, dans l'affirmative, jusqu'à quel point?

Vous n'en avez pas beaucoup parlé, et je ne suis pas sûr si c'était délibéré ou si vous avez décidé de simplement vous concentrer sur les réductions tarifaires.

• (1555)

M. Dean Beyea: Lorsque Mme Nelder-Corvari est venue témoigner, la semaine dernière ou la semaine précédente, elle vous

a décrit, je crois, les grandes lignes de toutes les négociations. J'ai été prié de venir ici aujourd'hui vous parler des intérêts commerciaux et des avantages pour le Canada. Je n'ai donc rien à dire au sujet des droits de la personne, du travail et de l'environnement. Ce sont des questions qui font l'objet d'accords secondaires, et des porte-parole du ministère des Ressources humaines et d'Environnement Canada sont venus vous en parler.

Nous sommes ceux qui négocient l'accès au marché, et notre mandat est de conclure un marché qui correspond aux meilleurs intérêts économiques du Canada. L'essentiel, c'est de réduire les tarifs sur une certaine période.

L'hon. Navdeep Bains: Je souhaitais simplement obtenir des éclaircissements. J'ai eu l'impression — j'ai peut-être mal compris — que vous alliez aussi répondre à des questions plus générales que celles qui intéressent strictement l'accès au marché.

À propos plus particulièrement de l'analyse économique, dans le passé, on s'inquiétait entre autres du fait que, lorsqu'on négociait un accord de libre-échange, il semblait y avoir un manque de modélisation ou d'analyse économique relative à la création d'emplois ou à l'impact sur l'emploi local — sur la façon dont cela aiderait à créer de l'emploi ou à améliorer nos relations commerciales.

J'ai déjà posé cette question dans le passé. Avez-vous des études de haut niveau ou des analyses préliminaires? Avez-vous confié cette tâche à l'externe, par exemple à un cabinet comptable ou à une autre firme qui vous a aidé à faire une analyse quelconque? Existe-t-il des analyses internes dont vous pouvez partager le résultat avec nous sans compromettre les négociations?

M. Dean Beyea: Une analyse économique a été effectuée dans le cadre d'une étude sur tous les pays andins. Vous pouvez la consulter sur le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

L'hon. Navdeep Bains: Y a-t-il là des données particulières à la Colombie?

M. Dean Beyea: Les données sont ventilées par pays, si je ne m'abuse. Vous pouvez les voir sur le site Web.

L'hon. Navdeep Bains: Au sujet de l'accord de libre-échange, une des raisons invoquées pour en signer un était que les États-Unis cherchent actuellement à en conclure un. Le Congrès en a été saisi. Vous y avez fait allusion également. Cependant, cet argument ne devrait pas forcément être ce qui nous incite à signer des accords de libre-échange. Nous sommes un pays souverain, et c'est en tant que tel que nous devrions en décider.

Vous avez fait valoir une préoccupation légitime concernant la concurrence que nous livrent les États-Unis sur certains marchés, et je crois que l'observation était raisonnable. Toutefois, estimez-vous qu'il serait dans le meilleur intérêt du Canada de donner l'exemple et de dire que nous n'allons pas signer d'accord de libre-échange simplement parce que les États-Unis l'ont fait, et essentiellement fixer certaines conditions préalables à la signature d'un accord de libre-échange en matière non seulement de réductions tarifaires, mais également des autres aspects auxquels j'ai fait allusion tout à l'heure?

M. Cameron MacKay (directeur, Direction de la politique commerciale régionale, Amériques, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international): Je peux peut-être répondre, en partie, à cette question.

Pour ce qui est de fixer les conditions préalables, quand Mme Nelder-Corvari est venue témoigner, il y a une semaine et demie environ, elle vous a lu un extrait d'une déclaration du premier ministre qui à mon avis portait justement sur cette question.

Quant à la négociation d'accords de libre-échange et à la raison pour laquelle nous le faisons, le fait est que les États-Unis ont peut-être déjà un accord de libre-échange avec un partenaire commercial ou en ont négocié un sans l'avoir ratifié encore. C'est certes un point qui entre en ligne de compte quand on envisage la possibilité d'amorcer des pourparlers en vue de conclure un accord de libre-échange. Ce n'est pas forcément la raison principale pour laquelle nous le faisons. Il existe toutes sortes de facteurs qui influent sur la décision de négocier un ALE. Toutefois, de toute évidence, si nos concurrents — non seulement les États-Unis, mais également l'Union européenne, le Japon, la Corée, le Chili, le Mexique et ainsi de suite — négocient tous leur propre accord préférentiel avec certains partenaires clés, il faut que nous protégions la compétitivité du Canada sur ces marchés. Voilà un des principes qui nous guident dans la négociation d'un ALE.

L'hon. Navdeep Bains: Cela fait donc partie des raisons parce que, parfois, quand j'entends des fonctionnaires du ministère ou des représentants du gouvernement donner une explication, ils citent l'exemple américain comme principale raison. Ce n'est peut-être pas le cas, mais je souhaitais simplement avoir des éclaircissements à cet égard.

• (1600)

M. Cameron MacKay: Je peux certes vous confirmer qu'en règle générale, dans tous les marchés du monde, les principaux concurrents des entreprises canadiennes ont tendance à être des Américains.

Le président: Merci, monsieur Bains.

Monsieur Cardin.

[Français]

M. Serge Cardin (Sherbrooke, BQ): Bonjour, messieurs, et bienvenue devant le comité. Je sais que certains d'entre vous sont des habitués.

Jusqu'à un certain point, votre petite mise en garde, à la fin de votre présentation, nous rappelle qu'il est un peu difficile d'obtenir l'ensemble du tableau en ce qui concerne les négociations et, surtout, les répercussions que cela pourrait amener. Compte tenu que les parlementaires seront aussi appelés à ratifier l'accord de libre-échange, il faudra quasiment faire un acte de foi, étant donné que nous n'en obtiendrons peut-être jamais les détails.

J'imagine que vous faites des analyses quantitatives et qualitatives de l'accord pour établir les aspects gagnants ainsi que ceux qui demanderont quelques petits sacrifices, car dans le cas d'accords économiques, il faut que les deux parties soient gagnantes. Donc, à un certain moment, on est prêt à sacrifier des choses. Souvent, il est relativement difficile pour nous d'avoir cette image globale de l'ensemble des négociations. On peut l'obtenir peut-être en considérant les tarifs, qui ne nous indiquent pas toujours l'impact sur nos différentes industries et les avantages que cela représente ainsi que les désavantages dans d'autres secteurs.

Après tout le travail que vous allez faire pour arriver à la signature d'un accord, potentiellement, la ratification est aussi importante. Étant donné qu'il y a des choses qu'on ne veut pas nous dire, y aurait-il moyen, dans le cadre d'un certain processus, d'informer les parlementaires afin qu'ils puissent prendre une décision éclairée au moment de ratifier l'accord potentiel qui se négocie présentement?

[Traduction]

M. Dean Beyea: Je pense que quand viendra le temps de ratifier l'accord, il faudra évidemment réfléchir à tous ses aspects. Pour l'instant, toutefois, nous en sommes à l'étape de la négociation, et il est parfois difficile de parler de certains secteurs sans dire des choses qui pourraient compromettre notre position.

Je pense que je vous dirais, en gros, si je peux me le permettre, que nos échanges avec la Colombie sont très complémentaires. Il n'y a pas beaucoup de problèmes. Nous avons des champs d'exportation dans des domaines où ils ont particulièrement besoin d'importations et vice versa. Néanmoins, nos exportations sont relativement faibles comparativement à ce que l'on voit souvent. Ce commerce est assez petit, il représente environ 1 milliard de dollars entre les deux pays. C'est une très petite partie du marché d'exportation et des sources d'importation du Canada.

Dans l'ensemble, il n'y a pas de grand problème. Il y a bien sûr des choses qui nous tiennent plus à cœur que d'autres, notamment en agriculture et dans d'autres secteurs industriels, mais nous espérons progresser encore avant la fin des négociations. S'il y a quoi que ce soit de particulier... En fait, les données publiques sur le commerce montrent clairement quels sont nos intérêts. Nous avons des exportations principales de l'ordre de...

[Français]

M. Serge Cardin: En ce qui a trait aux accords, on a parlé précédemment — et vous avez dit que ça ne faisait pas partie de votre mandat — de la question des droits de la personne. Comme vous l'avez mentionné, on nous ramène aux accords parallèles, ce qui préoccupe passablement de gens. Ce qu'il faut comprendre des accords parallèles, c'est qu'ils sont sans effet, c'est une évidence. Souvent, c'est l'inconvénient des accords parallèles: il n'y a pas nécessairement d'équilibre entre les intérêts commerciaux, les intérêts sociaux et les droits de la personne.

Dans le cadre de vos négociations, s'il y a des effets ou des conséquences sur une industrie ou une autre, dépendamment de la situation qui existe, j'imagine que cela relève de votre responsabilité. J'imagine que vous n'allez pas encourager une industrie canadienne à s'installer dans des régions ou dans des espaces relativement dangereux pour faire le commerce. J'imagine que les industries ne sont pas toutes intéressées à faire des affaires de façon dangereuse.

Les États-Unis ont convenu d'un accord qui n'a pas été ratifié. L'automne dernier, ils prétendaient encore que tant et aussi longtemps que les choses ne se seraient pas améliorées, ils ne ratifieraient pas l'accord. Pourtant, d'un autre côté, on nous dit que les problèmes de sécurité sont réglés à 50 p. 100.

Que fait-on, dans une telle situation?

• (1605)

[Traduction]

M. Dean Beyea: Je pense qu'il est difficile pour l'équipe de négociation de l'accès au marché de répondre à cette question en général. Comme je l'ai dit, nous avons pour mandat de parvenir à un accord de libre-échange général, à un cadre qui, pour voir les choses en face, aura pour grand effet de réduire les taxes à l'importation. Évidemment, il y a d'autres éléments clés pour le Canada et les deux que vous avez nommés en font justement partie: l'environnement et les accords sur la main-d'oeuvre, en général.

Bien sûr, les décisions d'affaires restent des décisions d'affaires, et un accord de libre-échange est en fait un accord qui réduit et élimine les droits de douane et concrétise l'engagement des gouvernements de donner accès à leur marché et de respecter certaines normes relativement à la main-d'oeuvre et à l'environnement. Évidemment, personne ne forcera une entreprise à pénétrer un marché qui ne l'intéresse pas. Nous ne faisons qu'établir le cadre par cet accord de libre-échange.

Les entreprises canadiennes ont certainement des intérêts commerciaux dans la région, tout comme les investisseurs canadiens et du monde, en fait. Je pourrais vous apporter des citations de *The Economist* qui montrent que les choses s'améliorent en Colombie, dans l'ensemble. La situation fait indéniablement affluer l'investissement, ce qui contribue à la hausse du niveau de vie. L'expression d'une volonté d'ouvrir le marché promettra d'en attirer encore plus, et c'est l'un des grands objectifs du libre-échange et de l'ouverture de marchés.

Le président: Merci, monsieur Cardin et monsieur Beyea.

Monsieur Miller, je vais intervenir rapidement avant que vous ne commenciez.

Depuis la visite du ministre à l'automne, nous avons eu un aperçu assez général de notre position stratégique, des négociations sur le libre-échange et de leur avancement. Je crois qu'une bonne partie des questions liées aux droits de la personne et aux conditions de travail ont été abordées à notre réunion de la semaine dernière.

Aujourd'hui, nous voulons surtout parler des aspects financiers et du volet agricole et agroalimentaire de l'accord. Sans vouloir être présomptueux, j'aimerais simplement rappeler aux députés de suivre cette ligne directrice avec ce groupe de témoins.

M. Larry Miller (Bruce—Grey—Owen Sound, PCC): C'est exactement ce que j'avais en tête, monsieur le président.

Le président: Je m'y attendais, monsieur Miller. Nous sommes habituellement sur la même longueur d'onde. Merci.

Vous avez sept minutes.

M. Larry Miller: Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être ici aujourd'hui.

Monsieur Beyea, vous avez mentionné que les États-Unis ont signé un accord et ont parlé un peu de l'importance que le Canada ait à peu près le même accès que les États-Unis. Pouvez-vous nous donner des exemples dans lesquels les entreprises du Canada seraient désavantagées dans le domaine manufacturier, en agriculture ou dans d'autres domaines, si nous n'avions pas le même accès que les États-Unis?

• (1610)

M. Dean Beyea: Je vais vous répondre en premier, puis je laisserai Denis, mon collègue du ministère de l'Agriculture, compléter ma réponse.

Je pense que le meilleur exemple, c'est celui que j'ai donné dans notre exposé. Les États-Unis ont négocié l'élimination immédiate du tarif sur le blé, et leurs exportations de blé représentaient 100 millions de dollars. Nous avons parlé aux exportateurs de la Colombie, qui ont déclaré qu'il en coûtait bien moins cher d'acheter du blé de Houston que de la côte Ouest du Canada, mais qu'ils étaient prêts à payer la différence. Mais 15 p. 100, c'est 15 p. 100, et d'après ce qu'ils disent, ils vont arrêter d'acheter le blé canadien le jour où ces 15 p. 100 vont commencer à s'appliquer. Il vaut vraiment la peine d'en prendre note.

Nous avons aussi entendu l'exemple de l'industrie du papier, qui est confrontée à des tarifs allant jusqu'à 15 p. 100, et de celle de la machinerie et de l'équipement. Il y a aussi les légumineuses. Les tarifs sont de 15 p. 100 sur les lentilles et les pois et atteignent jusqu'à 60 p. 100 pour les haricots. Les États-Unis ont réussi à obtenir la gratuité immédiatement sur une bonne partie de ces produits. Nous nous en trouverons immédiatement désavantagés. Il y a la potasse, le fil de cuivre, l'orge, tous des produits qui font partie de nos principales exportations vers la région.

Il y a une autre industrie dont vous n'entendez pas souvent parler, et c'est intéressant: certains exportateurs de textile et de fil s'intéressent vivement à ce marché. Comme beaucoup de pays, la Colombie conserve des tarifs élevés dans le domaine. Les États-Unis se trouveront tout de suite en position avantageuse, et ils ont bien hâte de faire leur entrée sur ce marché.

Ce ne sont là que quelques exemples. Je ne sais pas si Denis peut ajouter quelque chose.

M. Denis Landreville (négociateur principal, Négociations régionales, direction générale des services à l'industrie et aux marchés, ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire):

Dean a déjà donné quelques détails, il a parlé du blé, de l'orge, des pois et des lentilles. Il y a aussi des produits comme le porc. Nous avons toujours fourni du porc à la Colombie, ce qui représente environ le tiers de ses importations. Sur ce marché, nous sommes en concurrence avec des fournisseurs qui pourraient se trouver en position préférentielle comme le Chili et les États-Unis. Nous détiendrions le tiers du marché, mais nous serions les seuls à ne pas jouir d'accès privilégié.

Dean a mentionné que le tarif moyen varie entre 15 et 20 p. 100. Environ 93 p. 100 de nos exportations agricoles vers la Colombie sont frappées d'un tarif de cet ordre, ce qui ferait varier nos prix d'autant par rapport à ceux des fournisseurs privilégiés.

Il y a aussi 60 p. 100 de nos échanges avec la Colombie qui sont soumis à ce qu'on appelle une tranche de prix, qui permet à la Colombie, quand les prix dans le monde sont bas, d'augmenter ses taux effectifs au-delà du seuil de 15 à 20 p. 100 jusqu'à ses taux consolidés, qui sont bien plus élevés que ses taux effectifs. Habituellement, les taux varient entre 15 et 20 p. 100, mais si les prix mondiaux baissent, s'ils baissent de nouveau un jour, des produits agricoles comme le blé, l'orge, le porc et le canola seraient assujettis à une augmentation de prix au-delà de ces tarifs si la tranche de prix était appliquée.

Même sans un accord entre les États-Unis et la Colombie, ces circonstances nous placent en position peu concurrentielle sur le marché par rapport aux fournisseurs privilégiés que la Colombie a déjà.

M. Larry Miller: Vous avez parlé un peu d'un sujet que Dean a abordé dans son exposé, le pouvoir de la Colombie d'élever ces tarifs.

Pouvez-vous me dire quelle pourrait en être l'incidence financière sur le secteur de l'agriculture? Je pense que vous avez mentionné les lentilles, le blé et le porc.

M. Denis Landreville: Si nous étions sur le même pied d'égalité que les autres fournisseurs, les tarifs augmenteraient certainement pour tous les fournisseurs. Dans le cas des États-Unis, cependant, ils ont convenu dans leur accord avec la Colombie d'éliminer graduellement l'utilisation de cette tranche de prix. Si elle s'appliquait au Canada, elle pourrait faire augmenter beaucoup les tarifs sûrement de plus d'une dizaine de points et parfois même d'une centaine de points. Ce pourrait être considérable. Si nous nous retrouvions seuls dans cette situation, notre pouvoir d'approvisionnement ce marché de manière concurrentielle s'en trouverait grandement affaibli.

• (1615)

M. Larry Miller: Avez-vous une idée de ce que cela pourrait représenter en dollars? Je ne veux pas vous mettre dans l'embarras, je me demande seulement si vous avez un chiffre.

M. Denis Landreville: Si le tarif sur le blé doublait, par exemple, pour passer de 15 à 30 p. 100, l'augmentation serait de 30 millions de dollars. Les droits que nous payons actuellement doubleraient. Cette augmentation aurait aussi une incidence sur nos affaires là-bas, qui représentent 100 millions de dollars et dont on ne tient pas compte. On perdrait donc un débouché commercial et il faudrait payer bien plus cher...

M. Larry Miller: Je n'y avais pas pensé.

Dans la même veine, vous avez parlé un peu des textiles et de l'incidence sur ce secteur. Quelle serait l'incidence financière sur l'industrie canadienne du textile? Avez-vous des chiffres? En avez-vous une idée? Quelqu'un d'autre?

M. Dean Beyea: Nos exportations dans la région ne représentent pas beaucoup, environ 5 ou 6 millions de dollars. C'est toutefois perçu comme un secteur en croissance. Surtout si les États-Unis ont déjà accès gratuitement au marché, ils vont le voir comme une façon de transformer les biens là-bas et de les ramener au Canada. Ils y voient un véritable potentiel de croissance. Comme le nombre de fabricants de vêtements fond comme neige au soleil en Amérique du Nord, c'est évidemment un marché pour eux.

Je pense que nos exportations dans la région ont atteint environ 6 millions de dollars en moyenne au cours des trois dernières années. Les exportations en agriculture représentent probablement environ 250 millions de dollars et en tout, nos exportations représentent environ 660 millions de dollars. Quoi qu'il en soit, c'est perçu comme un domaine en croissance pour beaucoup de joueurs à créneau dans ce secteur.

M. Larry Miller: Pourrais-je avoir votre son de cloche sur la production aussi? On cite la machinerie. S'agit-il de machinerie agricole? S'agit-il de machines pour la fabrication? Pouvez-vous éclairer ma lanterne?

M. Dean Beyea: Bien sûr.

M. Larry Miller: Vous pouvez peut-être nous donner là encore une idée de la valeur des exportations, si vous la connaissez.

M. Dean Beyea: Bien sûr.

Pour la machinerie et le matériel en général, nous sommes passés, depuis trois ans, de 40 millions de dollars d'exportations à presque 90 millions de dollars. Elles représentaient 41 millions de dollars en 2005, 57 millions en 2006 et presque 90 millions en 2007. Je présume que beaucoup de ces exportations sont liées à des investissements dans la région. Cela comprend des compresseurs de gaz, ainsi que des pièces et des machines pour forer et creuser. Nous exportons aussi beaucoup d'appareils de téléphonie dans la région, ainsi que des pompes, des turbines à gaz, des appareils de

transmission. C'est assez varié. Il y a même des cuisinières, des outils de traitement de données, des tuyaux et des valves, des moteurs hydrauliques et des imprimantes. Ce sont nos principales exportations dans le secteur des machines et du matériel dans la région.

M. Larry Miller: Vous avez aussi mentionné que les exportations avaient augmenté; je pense que vous avez dit qu'elles avaient bondi de 30 p. 100 depuis un an seulement. À quoi est-ce surtout attribuable? Quelle serait la croissance potentielle si nous signions un accord de libre-échange? Je sais que vous ne pouvez rien nous dire de sûr. Cette croissance va-t-elle se poursuivre? En gros, connaîtra-t-elle ses limites? Quelle en est la source?

M. Dean Beyea: Je pense que si vous lisez les articles du FMI dans *The Economist* et *Financial Times*, vous verrez qu'il fait ressortir les développements positifs dans le domaine de la sécurité, de bonnes conditions macroéconomiques qui ont permis... Le pays a vraiment été fermé à l'investissement pendant longtemps.

Il y a d'excellentes ressources dans la région. C'est une économie relativement avancée, et les travailleurs sont éduqués. Le FMI prévoit une croissance de 5 p. 100 au cours des prochaines années, par rapport au niveau d'il y a 10 ans, qui était très bas. L'inflation est contrôlée. Elle n'est plus qu'à 4 p. 100 après s'être approchée des 20 p. 100 (17 et 18 p. 100, en fait) il y a moins de 10 ans. Le président semble changer beaucoup de choses. Les débouchés économiques ont changé. La sécurité a fait augmenter l'investissement et les débouchés économiques.

De toute évidence, l'investissement génère des exportations; nous voyons bien le lien sur ce marché.

• (1620)

M. Larry Miller: Merci beaucoup, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Miller, et merci d'avoir axé vos questions sur le sujet du jour, soit l'aspect commercial de cet accord commercial, particulièrement en agriculture et agroalimentaire.

Je vais maintenant souhaiter la bienvenue à M. Julian.

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

Je vous remercie beaucoup de comparaître devant nous aujourd'hui.

J'aimerais aborder le mécanisme de résolution des différends prévu dans cette proposition d'accord. La semaine dernière, des représentants du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international nous ont présenté le fonctionnement du mécanisme de résolution des différends. En gros, pour reprendre les mots des témoins qui ont pris la parole mercredi dernier: « Une enquête a lieu et un rapport est rédigé, ce qui peut donner lieu à une consultation ministérielle. » Si le problème n'est pas résolu, un groupe de résolution de différends est constitué. Le groupe se penchera sur les cas de non-respect. Il « pourra alors imposer des sanctions pécuniaires, lesquelles seront versées dans un fonds de coopération. Les sommes pourront ensuite servir à résoudre le différend. »

D'après ce que je comprends du témoignage de la semaine dernière, le mécanisme de résolution des différends fonctionnerait exactement comme les mécanismes de règlement des différends commerciaux et non commerciaux, comme ceux concernant les droits de la personne, par exemple. Les droits de la personne sont un enjeu très préoccupant en Colombie, compte tenu qu'il y a un autre syndicaliste qui a disparu depuis mercredi dernier. Le chef du syndicat des fonctionnaires de Bogota a disparu.

Bref, est-il juste de dire que le mécanisme de règlement des différends fonctionne exactement de la même façon pour les différends commerciaux que pour les différends non commerciaux, notamment dans les cas de graves violations des droits de la personne?

M. Dean Beyea: Je pense que vous citez le témoignage de Pierre Bouchard sur les accords concernant la main-d'oeuvre. Je peux peut-être demander à Cam de vous parler des mécanismes de résolution des différends en général dans les accords de libre-échange, parce que je pense que nous nous embrouillons un peu.

M. Cameron MacKay: Quand Pierre Bouchard a comparu ici la semaine dernière, je pense qu'il a parlé du mécanisme de résolution des différends de l'accord sur la main-d'oeuvre. Le mécanisme de résolution des différends de l'ALE en soi est un mécanisme séparé. Il y a des similitudes et des différences. Je ne suis un expert de ni l'un ni l'autre. Nous pourrions certainement vous fournir de plus amples renseignements à ce sujet si vous le voulez.

Le mécanisme de résolution des différends général de l'ALE lui-même ressemblerait beaucoup au mécanisme qu'on trouve dans l'accord de libre-échange nord-américain ou les accords de l'OMC, qui datent déjà de quelques années. Nous y avons apporté quelques légères améliorations dans nos nouveaux ALE. Si j'ai bien compris, il y aurait un mécanisme de résolution des différends pour les questions liées à la main-d'oeuvre seulement. C'est ce dont vous a parlé le représentant de RHDSC, Pierre Bouchard, quand il est venu vous rencontrer la semaine dernière. Si vous avez d'autres questions sur leur fonctionnement, nous lui ferons parvenir.

M. Peter Julian: Essentiellement, vous nous dites que c'est un accord inspiré du modèle de l'ALENA. Il comprendrait donc des dispositions tirées du chapitre 11, dont les droits des États investisseurs. Cette disposition permettrait à des entreprises qui estiment que les autorités locales nuisent à leurs profits en adoptant des normes pour protéger les droits de la personne ou l'environnement, par exemple, de poursuivre les autorités locales en Colombie.

M. Cameron MacKay: Vous parlez là d'un troisième mécanisme de résolution des différends, pour l'investissement. Les mécanismes de résolution des différends en matière d'investissement sont un peu différents du mécanisme de résolution des différends qui portent sur la main-d'oeuvre dans l'ALE principal.

M. Peter Julian: Vous dites que ces mécanismes sont différents des accords sur la main-d'oeuvre et qu'ils sont différents du chapitre 11, mais vous n'avez pas de détails. De toute évidence, vous avez une idée de ce en quoi consiste le mécanisme de résolution des différends de l'ALE entre le Canada et la Colombie et de ses similitudes avec l'accord sur la main-d'oeuvre. En fait, ils semblent en tous points semblables, à tout le moins en surface. Les témoins ne l'ont pas dit clairement dans leur témoignage de la semaine dernière, mais ils ont fait allusion aux dispositions du chapitre 11 et au fait que le modèle de l'ALENA faisait partie de cet accord.

Le président: Juste avant que vous commenciez, et je comprends la situation dans laquelle vous vous trouvez...

Monsieur Julian, comme vous le dites, nous avons parlé de cette question à la dernière réunion, et il n'était pas prévu, je crois, que les témoins d'aujourd'hui auraient à commenter les détails des négociations. J'aimerais vous rappeler que ces négociations sont en cours. Ces réunions ne sont pas privées. Nous sommes en négociation et c'est dans l'intérêt du Canada de ne pas parler de ces choses.

Je ne veux pas parler à votre place, monsieur MacKay. Tout simplement, je ne veux pas que vous ayez l'impression que tous les détails des négociations en cours doivent être rapportés ici.

Je vous remercie.

● (1625)

M. Peter Julian: Merci, monsieur le président.

Par contre, la question a été posée et la réponse a été donnée. Je demande plus de détails — on ne me dit pas que c'est différent, mais on me donne des détails précis sur la façon dont cela pourrait être différent. Autrement, on peut présumer que c'est bien semblable à ce qu'on nous a dit mercredi dernier, c'est-à-dire, concernant les droits de la personne, vous tuez un syndicaliste et vous payez une amende. Je ne crois pas que ce serait acceptable pour la plupart des Canadiens.

Je vais passer à un autre aspect commercial de l'entente, c'est-à-dire l'incidence sur l'économie colombienne. Comme vous le savez, l'ALENA a fait fondre l'économie rurale du Mexique et a entraîné la perte de plus d'un million d'emplois. Les derniers tarifs ont été éliminés sur les produits introduits sur le marché mexicain le 1^{er} janvier de cette année, ce qui a entraîné des manifestations et d'autres pertes d'emplois partout au Mexique. L'impact de l'ALENA sur l'économie rurale du Mexique soulève de sérieuses inquiétudes.

J'aimerais donc savoir quelles études ont été faites par le ministère au sujet de l'impact des exportations canadiennes sur l'économie rurale colombienne, en particulier les exportations de denrées alimentaires, comme les haricots, en Colombie. Évidemment, cette situation inquiète énormément les Colombiens en milieu rural, qui pourraient redouter que l'exportation de produits canadiens en Colombie ait le même effet que les exportations de produits américains au Mexique, qui ont provoqué l'effondrement de l'économie rurale mexicaine. Avez-vous fait des études sur les incidences possibles?

M. Dean Beyea: Je dois dire que depuis le début de ces négociations, ce sont les exportations agricoles vers le Canada qui présentent le principal intérêt pour la Colombie. Cela répond peut-être à certaines de vos questions.

Corrigez-moi si je me trompe, Denis, mais dans les secteurs où les exportations présentent un intérêt pour le Canada, la Colombie dépend presque entièrement des importations de légumineuses à grain et de blé; c'est un grand importateur. En fait, la Colombie est souvent bien placée pour renoncer aux tarifs puisqu'elle est un importateur net d'aliments dans bon nombre de ces secteurs. De façon générale, les possibilités commerciales de la Colombie au Canada se concentrent dans le secteur agricole.

M. Peter Julian: Toutefois, plus de 80 p. 100 des produits colombiens entrent au Canada en franchise de droits.

M. Dean Beyea: C'est juste. Le Canada est une économie ouverte. En fait, la moitié de nos tarifs ne sont pas visés par la règle de la NPF. Nous ne les appliquons pas au café, aux bananes et au charbon, qui sont les trois principales exportations de la Colombie vers le Canada.

M. Peter Julian: Nous parlons donc essentiellement de l'accès au marché de la Colombie. C'est pourquoi je reviens à la question de l'incidence sur l'économie rurale colombienne.

Mais si je comprends bien, aucune étude n'a été faite, aucune indication n'a été donnée, du point de vue canadien, sur ce que pourrait être cet impact, s'il serait semblable à l'impact sur l'économie rurale mexicaine.

M. Dean Beyea: Nous avons fait une analyse économique. Comme je l'ai dit tout à l'heure, elle est disponible sur le site Web du ministère des Affaires étrangères.

Je crois toutefois que vous devez aussi songer aux avantages du libre-échange de façon globale, et non pas en isolant les secteurs. En fait, le libre-échange amène les pays et les entreprises à se livrer concurrence dans des domaines où ils ont un avantage comparatif. C'est ce que nous observons en Colombie, qui est un important exportateur de certains produits et un importateur net de la plupart des autres produits agricoles.

La dynamique d'un accord de libre-échange consiste à générer des investissements, à favoriser les transferts technologiques et les transferts positifs qui suivent les investissements dans ce marché, ce qui permet aux entreprises de compétitionner sur un marché plus vaste. Ce n'est pas seulement le fait d'éliminer les tarifs sur 20 p. 100 des exportations vers le Canada.

Je ne sais pas s'il y a autre chose à ajouter...

• (1630)

M. Denis Landreville: L'une des observations que nous avons faites plus tôt dans notre exposé portait sur la complémentarité de nos échanges avec la Colombie. Nous importons un volume important de produits agricoles de la Colombie qui sont déjà en franchise de droits, ce qui représente une grande part des exportations colombiennes au Canada.

Les Colombiens ont indiqué clairement quelles sont les exportations agricoles vers le Canada qui présentent un intérêt pour eux. Par ailleurs, pour ce qui est de nos principales exportations agricoles en Colombie, le tiers des importations de porc de la Colombie provient du Canada, 75 p. 100 de ses importations de légumineuses à grain, soit des haricots, des pois et des lentilles, proviennent du Canada, de même qu'environ 40 p. 100 de ses importations de blé. Comme nous l'avons indiqué, cela correspond aux exportations agricoles qui présentent le plus d'intérêt pour nous, les secteurs où nous voulons être en mesure de soutenir la concurrence et continuer de compétitionner en Colombie sur le même pied d'égalité que ses autres fournisseurs privilégiés avec lesquels nous partageons des importations.

À cet égard, nous connaissons les vulnérabilités de la Colombie sur le plan des importations. On nous les a clairement indiquées. De même, nous connaissons les exportations qui présentent un intérêt pour les Colombiens. Nous abordons les négociations en nous souciant de protéger adéquatement nos intérêts respectifs dans la ZLE.

Le président: Très bien. Merci beaucoup, monsieur Landreville.

Nous devons poursuivre.

M. Peter Julian: Avez-vous soustrait le temps que vous avez pris, monsieur le président?

Le président: Oui.

Nous allons poursuivre. Avant d'entreprendre le deuxième tour — je crois que nous allons pouvoir faire un deuxième tour — j'aimerais dire au comité que nous avons certaines questions à régler au sujet de la visite en Colombie. Nous pourrions probablement le faire en 15 minutes, alors essayons de terminer la réunion à 17 heures. Nous allons toutefois faire un tour complet, peu importe le temps qu'il faudra. Mais nous aurons besoin d'une quinzaine de minutes à la fin de la réunion pour traiter à huis clos de la visite en Colombie et à Panama.

Madame Murray.

Mme Joyce Murray (Vancouver Quadra, Lib.): Merci, monsieur le président.

Comme je suis une nouvelle membre du comité, j'essaie encore de comprendre ce que sont mes responsabilités. Certains députés ont dit qu'il fallait comprendre suffisamment l'accord de libre-échange pour être en mesure de décider s'il faut l'appuyer, quels sont les enjeux, et comment nous pouvons l'améliorer.

Ceci nous donne une bonne introduction et une certaine compréhension, mais il est bien difficile de dire « Oui, voilà un bon accord et je l'appuie » ou « Voici des moyens précis pour l'améliorer » en nous appuyant sur les renseignements généraux que nous avons, même si vous avez des données précises.

Voilà ce qui me vient à l'esprit, ayant participé aux négociations pour le Protocole de Kyoto à Marrakech. À bien des égards, le Canada ne voulait pas dévoiler son jeu, et c'était aussi des négociations complexes. Toutefois, la délégation connaissait beaucoup plus de détails que ce que nous voyons ici. Alors je me demande si nous allons obtenir plus de détails ou si c'est possible d'utiliser un format semblable à ces négociations, où différents négociateurs étaient chargés de certains dossiers précis. On avait une bien meilleure idée des raisons pour lesquelles les autres membres à la table de négociation opposaient une résistance.

Lorsqu'un tarif élevé est imposé sur un produit particulier, je ne sais pas si c'est parce qu'ils considèrent que ce produit fait l'objet d'une subvention agricole ici, alors ils doivent le protéger là-bas, ou quelles sont les raisons. On dit que nous ne voulons pas de tarifs plus élevés que ceux de notre voisin, ce qui est une bonne explication, ou encore que nous ne voulons pas de tarifs sur nos produits lorsque notre partenaire commercial n'en a pas sur les produits qu'il envoie au Canada. Je comprends ces généralités. Toutefois, j'aimerais qu'on m'explique davantage quelles sont les mesures de succès que vous avez à titre de négociateurs. Voici donc ma première question.

Avez-vous des mesures de succès dont vous pouvez nous faire part? Qu'est-ce qui ferait de cet accord de libre-échange une réussite, selon vous, qui représentez le Canada à la table de négociation? Quelles seraient les mesures du succès de l'accord?

Deuxièmement, comment pourrions-nous savoir, disons dans cinq ans, si les résultats escomptés ont été atteints ou non?

Je cherche à mieux comprendre ce que sont les éléments de négociation, ce dont le Canada a besoin pour que cet accord de libre-échange soit efficace. Je pose mes questions dans une optique commerciale.

• (1635)

M. Dean Beyea: Merci beaucoup de poser ces questions. Je vais essayer d'être plus précis.

Les objectifs que nous visons en cherchant à conclure ces accords comportent deux volets. J'en ai parlé brièvement tout à l'heure. Il y a d'abord un objectif de nature défensive à l'égard des États-Unis. Nous espérons avoir accès au marché, avec les produits que nous exportons déjà en Colombie, sur un pied d'égalité avec les États-Unis. C'est l'objectif principal. On peut dire sans se tromper qu'il est difficile dans de nombreux secteurs de faire mieux que les États-Unis, compte tenu de la taille de l'économie et du poids qu'ils ont dans les négociations par rapport à ce que nous faisons. Alors nous ne voulons certainement pas que la situation empire.

Je crois que certaines vulnérabilités de la Colombie — si vous voulez plus de précisions — découlent de l'entente qu'elle a conclue avec les États-Unis. Les Colombiens viennent d'ouvrir leur marché à la plus grande économie du monde et sont fébriles à l'idée de l'ouvrir davantage ou du moins à la possibilité de l'ouvrir davantage.

Je ne crois pas que l'un ou l'autre de ces problèmes soit insurmontable. Notre objectif est, de façon générale, d'éliminer les tarifs autant que nous le pouvons et d'essayer d'équilibrer les vulnérabilités à l'importation de part et d'autre, en réduisant les tarifs sur une plus longue période de temps. Nous espérons minimiser ces vulnérabilités de part et d'autre pour que nous puissions profiter des avantages du libre-échange aussi rapidement que possible et ne pas prendre du recul par rapport à ce que la Colombie a fait avec les États-Unis ou fera avec l'Europe et les pays de l'AELE, et le Mexique en particulier.

Concernant l'accès au marché, c'est ce que nous faisons. Quelques aspects demeurent problématiques: nous aimerions un accès plus rapide au marché, tandis qu'ils aimeraient retarder davantage l'entrée sur le marché, et vice-versa. C'est peut-être là où nous en sommes dans les négociations. Nous essayons de trouver un équilibre qui nous sera mutuellement bénéfique et qui produira une bonne entente économique pour chacune de nos industries.

M. Cameron MacKay: J'aimerais ajouter une petite chose au sujet des mesures du succès.

Ce que nous voulons faire avec la Colombie — nous faisons cela dans tous nos accords de libre-échange — c'est d'établir une ZLE globale et ambitieuse qui offre de nouvelles possibilités aux entreprises canadiennes qui font des affaires à l'étranger. Réciproquement, notre partenaire commercial cherche des occasions d'affaires ici. Nous voulons uniformiser les règles du jeu par rapport aux autres partenaires commerciaux de ce pays, en particulier ceux avec lesquels il a conclu des accords commerciaux préférentiels, comme les États-Unis dans le cas de la Colombie.

Nous misons sur les engagements multilatéraux, c'est-à-dire les engagements de l'OMC que nous avons tous pris à l'égard du commerce des produits, de la libéralisation des services, etc. Élargir ces engagements dans le cas de l'investissement, par exemple, ce qui n'est pas prévu par l'OMC. De façon générale, la mesure du succès est la suivante: les Canadiens — c'est-à-dire les entreprises canadiennes, les particuliers, les PME, les grandes entreprises, les ONG qui ont diverses préoccupations à l'égard de nos projets de ZLE — sont-ils généralement satisfaits de ce que nous avons négocié?

Il est impossible de plaire à tout le monde tout le temps, mais nous faisons de notre mieux. La mesure ultime du succès, c'est lorsque nous présentons la ZLE que nous avons négociée avec cet autre pays. Lorsque nous présentons cela au gouvernement, puis au Parlement, aux membres de votre comité et aux autres députés, pour qu'ils adoptent le projet de loi pour la mise en oeuvre de la ZLE, c'est à vous qu'il revient de décider si nous avons atteint ce que le Canada aurait dû atteindre dans ces négociations.

• (1640)

Le président: Je suis désolé, nous avons écoulé notre temps.

Mme Joyce Murray: Puis-je demander de clarifier rapidement cette réponse?

Le président: Bien sûr.

Mme Joyce Murray: Merci, monsieur Richardson.

C'est donc la parité avec l'accord conclu avec les États-Unis — c'est assez objectif. Je présume que nous pouvons voir ces chiffres.

Les choses vont mieux avec nos importateurs et nos exportateurs. Y a-t-il des objectifs monétaires — les exportations vers la Colombie passeront-elles du niveau A au niveau B ou C? Pouvons-nous avoir une idée de l'objectif?

Le quatrième élément, c'était que les Canadiens soient satisfaits. J'aimerais savoir comment vous mesureriez le niveau de satisfaction des Canadiens à l'égard de cette ZLE. Quelle serait la mesure utilisée?

Ces choses aideront les députés à décider s'ils veulent ou non appuyer ce projet de loi. Tout élément objectif serait le bienvenu.

Merci.

Le président: Merci, madame Murray.

Monsieur André.

[Français]

M. Guy André (Berthier—Maskinongé, BQ): Encore une fois, bienvenue à ce comité. J'ai deux questions à poser.

Vous avez dit à quelques reprises qu'on pouvait trouver sur le site des Affaires étrangères certaines études détaillées sur l'impact de l'accord de libre-échange avec la Colombie. Certains secteurs sont plus concernés que d'autres. A-t-on consulté, par exemple, les agriculteurs et certains producteurs manufacturiers? C'est ma première question.

Ma deuxième question touche encore plus la question des droits de la personne, mais dans une autre perspective. Comment voyez-vous un pays qui, en somme, a de la difficulté à assurer une certaine sécurité à ses travailleurs syndiqués et à certains groupes de femmes, et à fournir une présence sécuritaire dans toutes les régions, à cause de la présence des FARC?

Lorsqu'on conclut un accord de libre-échange avec un pays, il y a une plus grande circulation des personnes, des biens et des investissements. Comment peut-on assurer la sécurité des investisseurs canadiens, étant donné que ce gouvernement semble avoir des pratiques douteuses, ne contrôle pas son économie, ses politiques et sa sécurité? Les journaux en ont encore parlé en fin de semaine.

[Traduction]

M. Dean Beyea: Je crois qu'en général, comme toujours, lorsque le gouvernement envisage un accord de libre-échange, il entreprend de vastes consultations, il lance un appel afin de recevoir des commentaires. Toutefois, en songeant aux questions que l'on pourrait poser aujourd'hui, j'ai cru bon de noter les industries et les secteurs qui ont communiqué avec moi et qui ont un intérêt dans la ZLE, principalement sur le plan de l'exportation.

Je sais que Denis s'entretient avec l'ensemble du secteur agricole au moins une fois par mois, alors je vais le laisser parler de cela, mais nous avons reçu les commentaires de l'industrie papetière du Canada, du secteur forestier — en fait, quelqu'un du Québec qui s'intéresse au dossier — des secteurs de l'automobile, du boeuf, du porc, des produits chimiques, du textile et du vêtement; nous nous sommes entretenus avec l'industrie de la chaussure également, les secteurs des boissons alcoolisées et des grains, l'industrie minière, le secteur du sucre et celui de la farine. Voilà ceux que je peux énumérer de mémoire. Certains m'appellent chaque semaine, d'autres une fois par mois, et tous ont intérêt à voir ces négociations avancer et à proposer des conditions qui leur plaisent. Nous les consultons donc toujours.

Je sais que le ministère de l'Agriculture a un processus officiel de consultation, et Denis pourrait peut-être en parler.

En ce qui a trait à vos autres questions et les enjeux plus généraux — à savoir si le marché colombien peut inspirer confiance, si nous avons observé des changements dans la sécurité et des faits concrets à cet égard — j'ai cru qu'une des meilleures façons de répondre à ces questions était de citer des tierces parties. J'ai donc ici une liste de documents.

Le 22 mars 2007, *The Economist* parle de l'effet Uribe: hausse du PIB depuis son arrivée au pouvoir, déclin du nombre de meurtres, augmentation de l'investissement brut en capital fixe exprimé en pourcentage du PIB, etc.

L'année dernière, Standard & Poor's, Fitch Ratings et Moody's ont tous relevé la cote de crédit de la Colombie.

En mai 2007, *Business Week* a dit de la Colombie qu'il s'agissait du marché émergent le plus extrême du monde:

La confiance croissante à l'égard de la Colombie crée de nouveaux défis. Les rues sont plus sûres et les habitants voyagent de nouveau. L'activité exportation-importation est en hausse constante. Le tourisme a presque triplé en cinq ans, et le quartier historique bordé de plages de Carthagène fait partie des marchés immobiliers les plus dispendieux d'Amérique du Sud.

Le journal britannique *The Guardian* a dit en substance ceci:

En l'espace d'à peine cinq ans, une chose remarquable s'est produite — les villes sont devenues relativement sûres. Le nombre de meurtres et d'enlèvements a chuté, et il n'y a plus de bombes. Les seules explosions sont celles des prix des propriétés.

Le magazine *Forbes* dit que la Colombie est un allié clé et un joueur mondial en pleine émergence:

L'an dernier, pour la troisième année consécutive, l'économie de la Colombie a progressé de 5 p. 100 et a enregistré une flambée des investissements.

De même, le *Foreign Direct Investment Magazine*, un journal du *Financial Times*, dit que la Colombie sort de l'ombre et ajoute:

La Colombie s'est battue pour prouver qu'elle est une destination sûre et intéressante pour les investisseurs et elle a repris sa place sur la carte des investissements.

• (1645)

[Français]

M. Guy André: À vous entendre parler, ce pays est très sécuritaire. Toutefois, lors de notre visite, on nous a avertis très sérieusement qu'on ne pouvait pas quitter la ville de Bogota pour nous rendre dans les régions rurales. Cela semble indiquer que ce pays n'est pas très sécuritaire, contrairement à ce que vous semblez nous dire.

[Traduction]

M. Dean Beyea: Je parle d'une amélioration de la sécurité. La situation ne va pas changer du jour au lendemain; il y a beaucoup de chemin à faire, personne ne dira le contraire. Mais les Colombiens semblent certainement sur la bonne voie, comme l'indiquent

d'ailleurs les investissements étrangers directs qui entrent en Colombie.

C'est une belle occasion pour le Canada, et l'industrie canadienne a tout à gagner à investir dans ce pays.

Je ne prétends pas que tout est parfait. Il y a bien sûr des problèmes sur le plan de la sécurité, mais les preuves sont très concluantes.

[Français]

M. Guy André: Un certain nombre de travailleurs étrangers auraient été victimes d'agressions ou auraient vécu des situations particulières. On sait que plusieurs politiciens ont été enlevés.

Savez-vous si des investisseurs, des travailleurs ou des entrepreneurs de l'extérieur ont eu des difficultés? Avez-vous des statistiques sur les gens qui ont été assassinés ou attaqués?

• (1650)

[Traduction]

M. Dean Beyea: Non, mais j'ai des statistiques, des chiffres choquants sur le nombre d'assassinats en Colombie. Je serais heureux de vous les communiquer. Elles ont été fournies par le ministère de la protection sociale de la Colombie. Vous constaterez que les chiffres sont en baisse constante et rapide. De 2002 à 2006, les assassinats de syndicalistes ont diminué de 70 p. 100. Il y en a encore beaucoup trop, mais vous verrez que la situation s'améliore.

Le président: Merci.

Merci, monsieur Cardin.

Monsieur Keddy.

M. Gerald Keddy (South Shore—St. Margaret's, PCC): Merci, monsieur le président, et bienvenue à nos témoins.

Je n'ai pas très bien entendu ce que vous venez de dire. Était-ce que de 2002 à 2006, les assassinats de syndicalistes ont diminué de 70 ou de 60 p. 100?

M. Dean Beyea: Soixante-dix pour cent.

M. Gerald Keddy: Soixante-dix pour cent.

En écoutant nos témoins, j'ai eu l'impression qu'en dépit du nombre de questions abordées, nous passions à côté du thème général. Si je comprends bien — et je n'essaie pas de simplifier les choses —, après que les exportations de la Colombie eurent augmenté de 30 p. 100, la violence générale a reculé de 40 p. 100, les meurtres, de 50 p. 100 et les enlèvements, de 90 p. 100, et 45 000 membres des forces paramilitaires et des guérillas ont été démobilisés. Je réalise que la vie n'est pas parfaite dans ce pays, mais je crois que de nombreux membres du comité semblent ne pas s'apercevoir que nous allons dans la bonne direction.

Pour en être sûr, je suppose qu'il faudra attendre de voir, au final, si cette tendance se maintient; mais, d'après ce que je peux voir, rien ne permet de croire qu'il en sera autrement. Je suppose que c'est plutôt général.

Vous attendez-vous à ce que cette tendance continue?

M. Dean Beyea: Oui.

M. Gerald Keddy: Eh bien voilà, c'est tout simple.

Mon autre question, qui est également assez générale — si vous voyez ce que je veux dire — porte sur l'incidence globale d'un accord de libre-échange sur la compétitivité du Canada et, en particulier, sur sa capacité à faire face à la concurrence en Occident. Nous avons signé cinq accords de libre-échange, incluant l'ALENA. Les États-Unis en ont signé plus de 20, le Mexique, plus de 40, et le Chili, plus de 50. Nous allons être exclus du marché et de l'économie si nous n'appuyons pas sur le champignon, pour emprunter une vieille expression au monde du sport automobile.

C'est plutôt du sort de notre économie qui nous devrions nous soucier si nous continuons de rester les bras croisés. Comparativement au reste du monde, les efforts que nous avons déployés ces 15 dernières années pour conclure des accords de libre-échange ont été plutôt timides. Or, ces accords sont essentiels à la prospérité et à la croissance de notre économie. Nous devons pouvoir lutter à armes égales avec la Colombie.

Aux dernières nouvelles, les agriculteurs de l'Ouest canadien devaient vendre leur blé, parce qu'autrement, cela ne leur sert à rien d'en cultiver. Et si on impose un droit de douanes de 15 p. 100 sur ce blé, alors nous laissons échapper un marché qui est, à toutes fins pratiques, un nouveau débouché plein de promesses. Le potentiel est également très intéressant pour les Colombiens, si difficile que puisse être leur situation. La Colombie, toujours en proie à la violence, n'est pas encore le pays que nous souhaiterions qu'elle soit, mais en comparaison...

Je n'ai que quelques amis colombiens, et ils ont quitté leur pays lorsqu'ils étaient jeunes en raison de la violence. Mais tout à coup, comme ils ont étudié à l'étranger, ils voient la Colombie d'un tout autre oeil. Certains se sont mariés dans d'autres pays et ne retourneront probablement pas sur leur terre natale; mais la Colombie offre maintenant des occasions intéressantes, chose que nous n'avons probablement pas vue depuis plus de 10 ans. Suis-je trop général? C'est plus une déclaration qu'une question, mais je crois que ces statistiques sont importantes.

• (1655)

M. Dean Beyea: Je peux peut-être lire un extrait de l'analyse sommaire qu'a publié le Fonds monétaire international sur la Colombie en 2007, parce qu'il appuie vos arguments:

La stratégie économique que la Colombie met en oeuvre depuis 1999 a réellement porté fruits. Depuis trois ans, le pays connaît une croissance supérieure à la moyenne de l'Amérique latine, stimulée par des réformes structurelles et une politique macroéconomique prudente. La Colombie a bien supporté les turbulences qui ont secoué les marchés financiers internationaux récemment. D'importants apports en capital, principalement de l'investissement étranger direct, ont contribué à l'appréciation du taux de change réel. Comme la sécurité s'est améliorée et que le gouvernement s'est fermement engagé à mettre en oeuvre de solides politiques macroéconomiques et à apporter d'autres réformes structurelles, le pays pourrait connaître une croissance économique à long terme avoisinant les 5 p. 100 par année.

Il ne fait aucun doute que les Colombiens sont extrêmement intéressés à conclure des accords de libre-échange. Il n'y a qu'un petit groupe d'experts dans ce pays, qui n'est pas souvent à Bogota parce qu'il négocie avec l'Europe et l'Asie, en plus de chercher à étendre des débouchés en Amérique du Sud. Les Colombiens revoient leur

entente avec le Mexique et ont négocié un accord avec les États-Unis. La porte nous est grande ouverte.

M. Gerald Keddy: J'ai une autre petite question.

Avez-vous la ventilation par province des échanges bilatéraux entre la Colombie et le Canada? Sait-on combien d'emplois ont été créés dans chaque province par suite de ces échanges? Si le commerce a augmenté sans entente, alors la conclusion d'un accord ne manquera pas de stimuler davantage cette croissance. Quelles seront les retombées de la conclusion d'un accord sur le plan de la création d'emplois au Canada?

M. Dean Beyea: Je ne dispose pas des données par province dont vous parlez, mais notre objectif premier consiste à protéger les échanges commerciaux actuels, qui totalisent 660 millions de dollars, puis à nous intéresser aux possibilités de croissance qui se font jour sur le marché. Nous n'avons pas...

M. Gerald Keddy: Ce montant de 660 millions de dollars correspond-t-il au commerce global du Canada en Colombie.

M. Dean Beyea: En 2007, nos exportations en Colombie se sont chiffrées à 660 millions de dollars, dont environ les deux tiers dans le secteur industriel et le tiers, dans celui de l'agriculture.

Le président: Merci, monsieur Keddy.

Cela termine la deuxième ronde. Je crois qu'il nous reste du temps pour une troisième. C'est une ronde de cinq minutes, et la parole est à M. Simms.

M. Scott Simms (Bonavista—Gander—Grand Falls—Windsor, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je remercie tout un chacun de m'avoir invité et de faire preuve de patience.

J'ai une question d'ordre général. Elle ne s'adresse à personne en particulier. Quiconque veut y répondre peut le faire.

J'ai lu, à la Bibliothèque du Parlement, certains documents de recherche où il était question de dispositions de retour au statu quo prévues à l'Accord de libre-échange Canada-Colombie en cas de non-respect des obligations en matière d'environnement, de travail ou de droits de la personne.

J'ignore si c'est parce que je suis nouveau au sein de ce comité ou alors particulièrement obtus, mais j'aimerais qu'on m'explique en quoi consistent ces dispositions. Je voudrais savoir dans quelles circonstances elles s'appliquent et ce qui constitue un non-respect des obligations en matière d'environnement, de travail et de droits de la personne, du moins de notre point de vue.

M. Dean Beyea: Le seul mécanisme de retour au statu quo que nous connaissons — il s'agit en fait d'un retour au tarif antérieur — figure dans le chapitre sur les mesures de sauvegarde bilatérales. Si, avec le temps, l'élimination des barrières tarifaires cause du tort à un pays, certaines dispositions permettent de prendre des mesures de sauvegarde pendant cette période transitoire ou parfois un an ou deux après.

• (1700)

M. Scott Simms: Mais les normes relatives à l'environnement et au travail sont-elles préétablies ou variables?

M. Dean Beyea: Je ne crois pas que nous soyons en mesure de répondre à cette question.

Le président: Pour être bien clair, je ne sais pas d'où vous tirez cette information, monsieur Simms, mais l'accord ne comprend pas de telles dispositions pour l'instant. Je pense donc que vous éprouvez quelques difficultés à...

L'hon. Navdeep Bains: C'est à la Bibliothèque du Parlement, dans les questions que les analystes de la recherche sur la politique...

M. Scott Simms: Nous pourrions leur poser une question générale. Si je suis dans l'erreur, vous allez me le dire, j'en suis certain.

Le président: Que ce soit clair: il n'existe pas de telles dispositions dans cet accord. Je crois qu'à un certain moment, on a envisagé d'en intégrer à l'accord, mais il n'y en a pas actuellement. Je veux simplement mettre les choses au point et éviter aux témoins d'avoir à répondre à votre question, qui n'est pas pertinente dans les circonstances.

Vous pouvez poursuivre.

M. Scott Simms: Et vous disiez, monsieur?

M. Dean Beyea: Désolé, je parlais du chapitre sur les mesures de sauvegarde bilatérales, qui prévoient une élimination graduelle, plutôt qu'immédiate, des tarifs douaniers imposés sur les biens de nature délicate. Nous négocions habituellement un mécanisme permettant un retour aux anciens droits de douane advenant que les importations des produits concernés causent des torts sur le marché à la suite de la réduction des tarifs douaniers. Cette mesure permet aux parties de maintenir des droits plus élevés pendant un certain temps après la période d'élimination graduelle — disons un an ou deux.

M. Scott Simms: Pourriez-vous donner un exemple d'accord de libre-échange qui prévoirait de telles dispositions?

J'essaie simplement de comprendre comment on peut déterminer que d'autres pays ne respectent pas les normes en matière d'environnement et de travail.

M. Dean Beyea: Non, je crois que nous parlons de deux choses distinctes. Le mécanisme de retour au statu quo concerne généralement les tarifs douaniers. Je ne connais aucune disposition de ce genre dans les domaines de l'environnement et du travail. Je le répète, on nous a demandé de traiter des éléments relatifs à l'accès au marché, dans le cadre de l'accord.

Je ne sais pas si Cam peut ajouter quelque chose.

M. Cameron MacKay: Je dirais que lorsque Mme Carol Nelder-Corvari et ses collègues sont venus témoigner la semaine dernière ou la semaine précédente, nous avons discuté en détail des volets de l'accord qui concernent l'environnement et le travail, et les Colombiens ont déjà leurs propres mécanismes de règlement des conflits et de consultation. Nous envisageons d'ajouter des chapitres là-dessus dans l'accord de libre-échange. Je ne crois pas que ces accords parallèles comprennent de dispositions de retour au statu quo; ce que M. Beyea vient de décrire est le genre de mesures d'urgence que l'on trouve normalement dans la plupart de nos accords de libre-échange. Ces accords parallèles sont, de façon générale, très semblables à ceux qui accompagnent l'ALENA. Mais je crois qu'il y a quelques semaines, nous avons examiné, avec des experts, les nombreuses différences et améliorations qui ont été apportées, je crois, depuis la négociation des accords parallèles de l'ALENA.

J'espère que cela répond à votre question.

M. Scott Simms: Merci, monsieur le président.

Le président: Je crois que tout est plus clair. Merci.

Monsieur Cannan.

M. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC): Merci, monsieur le président, et merci à tous nos témoins.

J'aimerais revenir sur une question que mon collègue, M. Keddy, a abordée. Compte tenu de la lenteur des discussions au sein de l'OMC, je crois qu'il importe de continuer de passer des accords commerciaux bilatéraux. Je suis donc favorable à la conclusion d'un accord de libre-échange, dans la mesure où il s'agit d'un accord équitable.

Je reviens d'un bref séjour à Washington. Je sais que, dans vos discussions, vous avez fait allusion à l'accord que les États-Unis ont conclu. Cependant, comme l'a fait remarquer M. Bains, ce n'est pas parce que nos voisins du Sud ont signé un accord que nous devons en faire autant.

D'ailleurs, leur accord est pour ainsi dire bloqué au Congrès. La semaine dernière, on disait, à la Chambre des représentants, que c'était bien la peine de s'être donné tout ce mal pour se retrouver au point mort. Mais si nous coiffons les Américains au poteau et signons un accord avant eux, quel avantage en tireront les entreprises canadiennes?

M. Dean Beyea: Le scénario que nous avons décrit nous favorise. Dans celui dont Denis a parlé concernant les produits du porc, selon lequel les importations sont assez également réparties entre trois pays — le Chili, les États-Unis et le Canada —, avec environ 3 000 tonnes par année, nous aurons un avantage tarifaire considérable par rapport aux États-Unis si notre accord entre en vigueur avant le leur. Ce n'est qu'un exemple, mais cela s'applique à toutes les importations.

En ce qui concerne le développement des marchés, le cadre tarifaire des pays d'Amérique latine et de la Colombie est, en général, très supérieur au nôtre. Dans les pays membres de l'OMC, les droits de douane sur les produits industriels sont maintenus à 35 p. 100, et ceux sur les produits agricoles approchent les 100 p. 100. Ces pays-là jouissent donc d'une très grande latitude.

Pour les produits industriels, les droits de douane varient entre 5 et 20 p. 100, et pour les produits agricoles, ils sont beaucoup plus élevés, allant jusqu'à 80 p. 100 pour les produits du boeuf et 60 p. 100 pour les fèves. Si nous allions de l'avant et obtenions cet avantage pour nos exportateurs sur le marché, ce serait très bénéfique pour la majorité de nos exportations en Colombie.

• (1705)

M. Ron Cannan: Vous avez aussi parlé du secteur manufacturier dans votre allocution d'ouverture, mais l'un des secteurs clés, c'est celui des services. Le Canada offre d'excellents services dans les secteurs pétrolier, gazier, minier et aussi environnemental. Puisque nous parlons de créer un environnement durable, pas seulement au Canada mais aussi dans les autres pays, comment cet accord commercial pourrait-il favoriser l'accès à notre secteur des services, en particulier les services environnementaux? Cet accord de libre-échange renforcerait-il cette possibilité pour le secteur des services?

M. Cameron MacKay: C'est certainement l'un de nos objectifs. C'est l'un des domaines dans lequel le Canada est particulièrement compétitif à l'échelle internationale. Nous examinons aussi les services miniers, l'ingénierie, l'architecture, une vaste gamme de services professionnels. Dans les négociations entourant tout ALE, notre but est d'utiliser les engagements déjà pris par un partenaire commercial à l'égard de l'OMC et de tenter de les améliorer.

M. Ron Cannan: Qu'en est-il des débouchés dans les secteurs de la haute technologie ou des technologies de l'information? Sont-ils prometteurs?

M. Cameron MacKay: Ils feraient certainement partie des négociations.

M. Dean Beyea: J'aimerais ajouter que la Colombie a un plan à long terme concurrentiel qui prévoit des investissements majeurs dans les infrastructures publiques et privées — routes, aéroports, ponts, tunnels, énergies, télécommunications, ainsi que la modernisation de nombreuses industries clés —, ce qui créera pour le Canada des ouvertures dans bon nombre de ces secteurs, en particulier celui des services. L'augmentation constante des nouvelles concessions pétrolières, gazières et d'exploration minière établies par le gouvernement colombien continue de créer des débouchés pour les entreprises canadiennes en matière d'exploration et de forage, ainsi que de services financiers et d'ingénierie, entre autres.

Compte tenu de l'essor de son économie, ce pays investit assurément dans les infrastructures. On prévoit des investissements importants. À l'ambassade, nous avons un excellent groupe de personnes qui examinent les investissements à long terme prévus par la Colombie, et il y a de formidables perspectives d'accès aux marchés, tant dans le secteur public que privé en Colombie.

M. Cameron MacKay: J'aimerais faire un dernier commentaire au sujet des services. Encore une fois, nous souhaitons avoir un chapitre sur les services, un sur les autorisations de séjour temporaire, pour les professionnels, par exemple, qui doivent accompagner les fournisseurs de services; un chapitre sur les télécommunications, je crois que vous avez mentionné ce secteur; un sur les services financiers, etc.; en plus de notre chapitre sur les investissements. Nous aurons un ALE complet qui, idéalement, aiderait tous ces secteurs sur le marché colombien.

M. Ron Cannan: En ce qui concerne la circulation des biens et services, l'un des problèmes, actuellement, avec nos amis du Sud, c'est le renforcement des frontières, alors que nous envisageons

d'élargir nos marchés d'exportation. À l'heure actuelle, quels sont les obstacles aux exportations en Colombie? Y a-t-il un bon programme de pré-autorisation? Ou fait-on cela à petite échelle, afin de faire circuler de façon sécuritaire les biens et services dans les deux sens, sans être limités à la fabrication juste à temps, par exemple?

M. Dean Beyea: Nous avons comme objectif, dans cet accord, de négocier un chapitre sur les procédures et la collaboration douanières. Nous avons envoyé des représentants des douanes sur place. Ils négocient les procédures, les mesures et les moyens de déterminer et de reconnaître l'origine des biens dans chacun des marchés. Vous avez tout à fait raison de dire que cela va avec la nécessité de tirer au clair ce qui doit l'être afin de nous assurer que les marchandises d'origine canadienne entrent rapidement, et il y a un moyen de régler les problèmes que nous pourrions avoir à ce sujet. Cela fait partie du chapitre sur la collaboration douanière en général et des objectifs que nous nous fixons dans l'accord.

● (1710)

M. Ron Cannan: C'est excellent, car les entreprises veulent faire des affaires, et elles apprennent parfois que les pièces qu'elles attendent sont bloquées à la frontière. Je vous remercie donc pour ce que vous avez fait jusqu'ici et j'ai hâte d'aller là-bas, le mois prochain. J'espère que nous pourrions constater sur place les avantages de l'accord que nous désirons conclure.

Je vous remercie.

Le président: Merci à M. Cannan et aux autres membres du comité pour vos questions.

Je remercie également nos invités d'être venus témoigner. Il y a parfois des questions difficiles dans les circonstances, mais nous vous sommes très reconnaissants de votre présence.

Nous allons faire une pause d'environ deux minutes, puis nous poursuivrons à huis clos.

[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.