



Chambre des communes  
CANADA

## **Comité permanent du commerce international**

---

CIIT • NUMÉRO 028 • 2<sup>e</sup> SESSION • 40<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

**TÉMOIGNAGES**

**Le mardi 6 octobre 2009**

**Président**

**M. Lee Richardson**



## Comité permanent du commerce international

Le mardi 6 octobre 2009

• (1110)

[Traduction]

**Le président (M. Lee Richardson (Calgary-Centre, PCC)):**  
Bonjour. Bienvenue à la 28<sup>e</sup> réunion du Comité permanent du commerce international pour la session en cours.

Nous allons poursuivre l'étude de la défense de la gestion de l'offre de l'Organisation mondiale du commerce.

Nous accueillons aujourd'hui Don Stephenson, sous-ministre adjoint du Secteur de la Politique et des négociations internationales du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, et Gilles Gauthier, directeur général et négociateur principal en agriculture du ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire.

Je sais que vous êtes de retour depuis peu de la réunion sur la politique d'achat aux États-Unis. Oh, c'est passé? Eh bien, merci d'être venus. Je vous suis reconnaissant de votre présence.

Nous allons procéder comme d'habitude. Nous allons entendre les déclarations préliminaires de nos témoins, puis nous passerons aux questions dans l'ordre établi par le comité.

Sans plus tarder, je vais demander à M. Stephenson de commencer par une déclaration préliminaire.

**M. Don Stephenson (sous-ministre adjoint, Politique et négociations commerciales, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international):** Je vous remercie, monsieur le président, de me donner l'occasion de m'adresser au comité et de parler des négociations de l'OMC, en général, en vue de discuter du traitement des produits soumis à la gestion de l'offre et de notre position dans les négociations, en particulier.

Je laisserai à mon collègue, Gilles Gauthier, le soin de traiter plus amplement du deuxième point. Gilles, négociateur commercial d'expérience et actuel négociateur commercial en chef du Canada en matière d'agriculture, est en première ligne et est vraiment le mieux placé pour parler des négociations.

Outre le fait d'occuper le poste de sous-ministre adjoint du Secteur de la politique et des négociations commerciales, je suis le négociateur en chef pour le Canada dans l'ensemble des négociations à l'OMC. Je représente le Canada parce que nous appelons les réunions des hauts fonctionnaires et je gère les négociations dans leur globalité. L'équipe de négociateurs du Canada comprend de nombreux acteurs venant de plusieurs ministères fédéraux, qui collaborent étroitement avec leurs collègues et leurs homologues des gouvernements provinciaux et territoriaux. Je suis donc bien placé pour vous parler de l'état général des négociations.

Je tiens tout d'abord à dire que le Canada est favorable à la conclusion rapide des négociations du Cycle de Doha de l'OMC. La prospérité du Canada, nation commerçante, est fortement tributaire des échanges. Le Canada a tout à gagner d'un système commercial multilatéral fondé sur des règles, qui comprend un mécanisme de règlement des différends indépendant et rigoureux. Voilà pourquoi le

Canada a toujours appuyé sans réserve l'OMC, dont il est en fait l'un des principaux architectes.

L'OMC aide le Canada à gérer ses relations commerciales avec les autres pays, y compris son principal partenaire commercial, les États-Unis. Les accords de l'OMC constituent notre accord de libre-échange avec l'ensemble de la planète ou presque, et notamment avec l'Union européenne, le plus riche marché du monde, et les marchés dits émergents: la Chine, l'Inde et le Brésil. L'OMC est la seule instance qui permet d'apporter des changements grâce aux négociations, y compris une réforme du commerce agricole, et de renforcer les règles sur les recours commerciaux, soit les droits antidumping et les droits compensateurs pour contrer les pratiques commerciales déloyales, dont les subventions.

L'OMC est l'instance où les pays pauvres peuvent négocier le plus efficacement. C'est aussi l'instance qui peut offrir aux entreprises canadiennes la structure de règles la plus simple, qui évite les règles intriquées de multiples accords de libre-échange bilatéraux. Les négociations dans le cadre du Programme de Doha pour le développement nous laissent entrevoir un accès aux marchés étrangers considérablement accru, à la fois dans les pays développés et dans les pays en développement.

À cet égard, je ferais remarquer que l'objectif premier que le Canada cherche à atteindre dans ces négociations, tout comme la grande majorité des pays membres de l'OMC, développés ou en développement, concerne l'agriculture: la réduction des subventions faussant le jeu des échanges et la réduction des obstacles tarifaires et non tarifaires empêchant les produits agricoles canadiens d'avoir accès aux marchés.

Le Canada n'a ménagé aucun effort pour faire avancer les négociations, et j'ai moi-même présidé les négociations sur les droits sur les produits industriels de février 2006 à août 2008. Le Canada est actif dans le programme de négociations; il présente des idées et il forme des coalitions pour faire valoir ses intérêts en ce qui concerne les droits sur les produits industriels, les services, l'agriculture, les règles, la facilitation du commerce, les questions de propriété intellectuelle touchant au commerce et le mécanisme de règlement des différends.

Le comité connaît sans doute la longue histoire du Cycle de Doha, entamé en 2001. Vous savez aussi que les négociations, ayant achoppé sur les questions de l'agriculture et des produits industriels, sont essentiellement dans une impasse depuis juillet de l'année dernière. Les ministres étaient presque parvenus à un consensus, mais ils ont échoué essentiellement en raison de deux points: la protection des marchés agricoles des pays en développement contre les hausses soudaines des importations, le soi-disant mécanisme de sauvegarde particulier et le traitement des produits spéciaux dans les pays en développement, les réductions tarifaires sectorielles des produits industriels et les prétendus accords sectoriels.

Ces derniers mois, nous avons perçu un intérêt renouvelé à faire avancer les négociations. Lors des récentes réunions des ministres et des dirigeants du G8, de la réunion de l'OMC des ministres du Commerce de l'APEC à Delhi, et du Sommet des dirigeants du G20 à Pittsburgh, tous ont reconnu que la conclusion favorable du Cycle de Doha serait une action positive pour relancer l'économie. Il reste toutefois du travail à faire pour que la volonté politique exprimée par les dirigeants se traduise en mesures concrètes et en une souplesse accrue permettant de rapprocher les positions et d'envisager une conclusion prochaine du cycle de négociations.

À l'heure actuelle, l'objectif est de trouver le moyen de faire avancer les négociations, la soi-disant feuille de route. À cette fin, le directeur général de l'OMC, Pascal Lamy, a proposé de modifier le processus de façon à permettre des discussions sous plusieurs formes — bilatérales, plurilatérales et multilatérales.

Des pressions constantes sont exercées sur les négociateurs pour qu'ils fassent progresser leurs travaux dans leurs champs respectifs. D'ailleurs, à leur réunion informelle de Delhi, les ministres se sont penchés sur une feuille de route.

En passant, le Canada était représenté par le secrétaire parlementaire du ministre du Commerce international, Gerald Keddy, à qui j'ai eu le plaisir d'offrir mon appui.

À la réunion de Delhi, les ministres ont confirmé à l'unanimité que le Cycle de Doha devra être conclu en 2010. Les hauts fonctionnaires se sont retrouvés à Genève au cours de la semaine suivante pour dresser un plan d'action et définir un processus d'engagement qui assurerait, entre autres, la transparence au sein de l'OMC. Les résultats des réunions des hauts fonctionnaires ont réussi à ramener les négociateurs à Genève pour reprendre les négociations et ont été pour les dirigeants des signes encourageants en préparation du Sommet du G20 à Pittsburgh, où ils ont donné l'impulsion nécessaire pour faire progresser les négociations.

Les négociations ont ainsi été ravivées, et les progrès réalisés permettent d'espérer un résultat positif et substantiel. Cependant, comme l'a souligné M. Keddy dans l'intervention qu'il a faite à Delhi, des divergences importantes divisent toujours les acteurs clés, et seules les contributions significatives ainsi que l'efficacité du leadership de ces mêmes acteurs permettront de trouver un terrain d'entente.

C'est essentiellement mon compte rendu de l'état d'avancement des négociations dans leur ensemble. J'aurai le plaisir d'être de nouveau à Genève dans dix jours pour reprendre les discussions avec mes collègues.

C'est sur cette note que je laisserai maintenant la parole à mon collègue, M. Gilles Gauthier, négociateur principal en agriculture pour le Canada. Il pourra vous parler en détail des négociations en matière d'agriculture.

Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

●(1115)

[Français]

Avant de conclure, monsieur le président, j'aimerais mentionner qu'il y a d'autres travaux importants à l'OMC. En effet, dans toutes discussions qui portent sur l'OMC, on a tendance à ne parler que du cycle de négociations commerciales de Doha. Cependant, je pense qu'il est important de noter que d'autres choses se passent à l'OMC. Ce sont des choses quand même assez importantes.

[Traduction]

Mais avant, je tiens à souligner que le système de règlement des différends à l'OMC continue de donner de bons résultats, et pas seulement parce que c'est un Canadien qui assure la présidence, M. John Gero, mon successeur. Comme le comité le sait déjà, le Canada est partie à trois procédures de contestations dans le cadre du système de règlement des différends: il demande l'accès des produits canadiens du boeuf au marché coréen, la révocation de l'interdiction d'importer les produits du phoque dans le marché européen, et l'élimination des éléments restrictifs des prescriptions en matière d'étiquetage indiquant le pays d'origine des produits de la viande destinés au marché américain.

L'OMC administre également d'importants mécanismes de transparence, dont le Mécanisme d'examen des politiques commerciales et les rapports du directeur général sur les pratiques protectionnistes. Les négociations entourant de nouvelles accessions à l'OMC, y compris celle de la Russie, donnent au Canada d'importantes occasions de réclamer l'amélioration de l'accès aux marchés par la réduction des obstacles tarifaires et non tarifaires.

Par ailleurs, le Canada joue un rôle d'importance dans la prestation du programme Aide pour le commerce de l'OMC. Il ne faut pas oublier que bon nombre de membres de l'OMC ne sont pas en mesure de profiter de l'accès aux marchés que leur assurent les accords de l'OMC, tout simplement parce qu'ils n'ont pas la capacité de produire et d'exporter. Le développement économique, notamment par le renforcement de la capacité commerciale, est la forme la plus durable de toute aide au développement et constitue un facteur critique de la réussite du Programme de Doha pour le développement.

Merci. Je cède maintenant la parole à Gilles.

●(1120)

**M. Gilles Gauthier (directeur général et négociateur en chef agricole, Direction des négociations et des politiques de commerce multilatéral, ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire):** Bonjour, monsieur le président, et bonjour à vous, mesdames et messieurs les députés.

Mon nom est Gilles Gauthier, et je suis le négociateur en chef du Canada en matière d'agriculture et le directeur général de la Direction des négociations et des politiques commerciales multilatérales à Agriculture et Agroalimentaire Canada.

Je tiens à remercier le comité de me donner l'occasion de discuter des négociations de l'Organisation mondiale du commerce en matière d'agriculture, ainsi que de la défense par le Canada des enjeux importants pour la gestion de l'offre dans le cadre de ces négociations.

J'aimerais tout d'abord rappeler l'importance de l'OMC pour l'agriculture canadienne dans son ensemble. Le Canada est un participant de premier plan du commerce agricole mondial. En 2008, à titre de quatrième exportateur en importance, le Canada a exporté 38,7 milliards de dollars en produits agricoles et agroalimentaires; les exportations de céréales, d'oléagineux et de viande rouge ont représenté plus de 50 p. 100 de notre production intérieure. Près de la moitié de nos exportations vont vers les États-Unis et l'autre moitié sont destinées au reste du monde.

Ainsi, il ne fait aucun doute que le Canada est intéressé au premier chef par le bon fonctionnement du système de l'OMC. Les négociations de Doha offrent au Canada la possibilité de soutenir ses intérêts commerciaux par l'entremise de l'élimination de toutes formes de subventions à l'exportation, de la réduction significative des subventions internes qui faussent les échanges, et du renforcement des règles à cet égard, ainsi que des améliorations considérables apportées à l'accès aux marchés pour nos exportateurs.

Par ailleurs, le Canada est déterminé à défendre les intérêts qui sont importants pour les industries qui sont soumises à la gestion de l'offre. Aujourd'hui, vous avez demandé à être informés précisément au sujet des efforts du Canada dans ce secteur des négociations.

[Français]

Les enjeux des négociations agricoles qui sont particulièrement importants pour les industries canadiennes soumises à la gestion de l'offre — c'est-à-dire nos producteurs d'œufs, de volaille et de produits laitiers — portent sur les questions reliées à l'accès aux marchés. Sur cette question, le Canada a adopté une position très ferme dans les négociations, en s'opposant à toute réduction tarifaire et à tout élargissement des contingents tarifaires pour nos produits soumis à la gestion de l'offre.

Cette position est plus ferme et plus rigide que celle de tout autre membre de l'OMC. Pour cette raison, nous pouvons nous attendre à continuer à faire l'objet de pressions dans ce domaine, à la fois de la part des autres pays développés — parce qu'ils ont accepté de faire des concessions pour leurs produits sensibles — et de la part des pays en développement, parce qu'ils jugent que ce type d'exception pour les pays développés ne respecte pas les objectifs de développement qui sont à la base du Cycle de Doha.

Néanmoins, nous maintenons avec fermeté notre position de négociation, à la fois dans toutes les rencontres bilatérales avec d'autres membres de l'OMC, dans toutes les consultations informelles que le président mène sur la question des produits sensibles et dans toutes les réunions du groupe de négociation sur le plan multilatéral.

Depuis que j'occupe ce poste, soit depuis quelques mois, j'ai également eu la chance à plusieurs reprises de faire valoir au nouveau président du groupe de négociation sur l'agriculture, l'ambassadeur David Walker de la Nouvelle-Zélande qui occupe ce poste depuis le printemps dernier, l'opposition du Canada aux propositions contenues dans le texte de décembre 2008.

Ici, au pays, nous demeurons en étroite collaboration et consultation avec nos industries soumises à la gestion de l'offre. Nous voulons nous assurer qu'elles sont bien informées de tous les derniers développements qui ont cours à Genève et qu'elles ont la possibilité de conseiller et d'aider mon équipe et moi en vue de défendre la position du Canada lors des négociations à Genève. Cette position, nous la maintenons de façon très ferme.

Cela me fera maintenant plaisir de répondre aux questions des membres du comité.

Merci, monsieur le président.

• (1125)

[Traduction]

**Le président:** Merci, messieurs Gauthier et Stephenson.

Nous allons commencer notre série de questions avec M. Brison.

**L'hon. Scott Brison (Kings—Hants, Lib.):** Merci.

Merci à vous deux d'être des nôtres aujourd'hui.

Ma première question porte sur la gestion de l'offre. J'aimerais comprendre comment la position du Canada, en ce qui concerne le paragraphe 71 sur les produits sensibles, se compare à celle du Japon.

**M. Gilles Gauthier:** Merci, monsieur le président.

Le Canada exerce des pressions pour obtenir au moins 6 p. 100 de ses tarifs douaniers dans le secteur de l'agriculture pour les produits désignés comme sensibles. La barre est actuellement fixée à 4 p. 100. Pour protéger adéquatement l'industrie soumise à la gestion de l'offre, il faut qu'elle soit à 6 p. 100.

Le Japon demande plus. Il réclame 8 p. 100 des tarifs douaniers pour les produits désignés comme sensibles. La différence avec nous cependant, c'est que le Japon a fait savoir qu'il était disposé à accorder un meilleur accès au marché à ses produits désignés comme sensibles, si en contrepartie, il obtient une hausse des lignes tarifaires. Pour notre part, nous n'approuvons pas une réduction des droits de douane ni une hausse du contingent tarifaire.

**L'hon. Scott Brison:** L'ambassadeur Falconer a signalé que le Canada pourrait accepter 5 p. 100 plutôt que 6 p. 100. Est-ce exact?

**M. Gilles Gauthier:** En décembre, le président à l'époque, l'ambassadeur Falconer, a présenté un document de travail dans lequel il présentait quelques options pour satisfaire à la volonté du Canada d'obtenir 6 p. 100. Pour ce qui est de la hausse du contingent tarifaire, il propose entre autres le paiement de 5 ou 6 p. 100.

**L'hon. Scott Brison:** Le taux de 5 p. 100 ne serait pas acceptable pour nos industries soumises à la gestion de l'offre.

**M. Gilles Gauthier:** C'est exact.

**L'hon. Scott Brison:** J'ai quelques questions sur l'AMP de l'OMC.

Tout d'abord, des achats faits par des villes américaines ou certains pays sont-ils visés par l'Accord sur les marchés publics de l'OMC?

**M. Don Stephenson:** Je ne sais pas trop quel est le lien avec la gestion de l'offre, mais les obligations des États-Unis en vertu de l'AMP n'incluent pas les municipalités, et visent 37 de leurs États, mais à divers niveaux d'engagement.

**L'hon. Scott Brison:** Généralement, les projets liés au transport et à l'infrastructure sont exclus.

**M. Don Stephenson:** Oui.

**L'hon. Scott Brison:** Comment les seuils de la valeur en dollar des achats dans l'Accord sur les marchés publics de l'OMC se comparent-ils à ceux prévus dans l'ALENA?

**M. Don Stephenson:** J'aurais dû amener un spécialiste des accords sur les marchés publics.

**L'hon. Scott Brison:** Vous êtes l'un des principaux négociateurs dans les discussions sur la politique d'achat aux États-Unis.

**M. Don Stephenson:** Mais j'ai un expert juste à côté de moi qui connaît les détails entourant de tels accords.

Il faudra que je vous fournisse une réponse sur ces détails après la réunion.

De façon générale, les obligations en vertu de l'AMP sont moindres que celles prévues en vertu de l'ALENA. L'AMP est une série d'accords bilatéraux conclus entre des pays dans un cadre plurilatéral. Chaque pays a différentes obligations qu'il faudrait comparer.

**L'hon. Scott Brison:** Vous avez mentionné qu'il y a beaucoup d'exclusions dans l'AMP de l'OMC, et les États-Unis excluent, dans leurs gouvernements infranationaux, d'importants secteurs.

Cela comprend-il la plupart des projets d'infrastructure qui sont en cours d'exécution sous prétexte de stimuler l'économie?

**M. Don Stephenson:** Non. À part des projets comme des autoroutes et de grandes sections du secteur MESSS — établissements universitaires, hôpitaux, écoles —, de nombreux secteurs où des projets d'infrastructure sont menés seraient inclus.

• (1130)

**L'hon. Scott Brison:** Les États-Unis ont-ils des dispositions dans leurs obligations de l'AMP qui protégeraient leur capacité d'utiliser des dispositions relatives à l'achat aux États-Unis, plus particulièrement?

**M. Don Stephenson:** Non, c'est le contraire. Ils n'ont pas accepté d'obligations qui seraient restrictives, mais ils ont plutôt pris des mesures dans les accords en vue d'assurer une protection. La liste serait plus positive que négative.

**L'hon. Scott Brison:** Que faudrait-il que le Canada et les États-Unis fassent pour inclure les achats infranationaux dans l'ALENA sur une base de réciprocité?

**M. Don Stephenson:** Que faudrait-il...?

**L'hon. Scott Brison:** Quelle serait la marche à suivre?

**M. Don Stephenson:** Pour commencer, il faut négocier la nature des obligations qu'assumeront les deux parties. Ensuite, le processus officiel exige de demander l'approbation du Parlement pour signer le traité.

En fait, je me fonde sur le cadre de l'ALENA plutôt que sur celui de l'AMP, parce que la structure de l'ALENA permet d'ajouter des obligations sans passer par le processus législatif et l'autorisation du Parlement.

Encore une fois, je crains toujours un peu de donner de fausses informations au comité. Je devrais peut-être vous fournir une réponse par écrit après la réunion si vous voulez comprendre la marche à suivre exacte selon le modèle de l'ALENA. Par contre, la proposition du Canada n'est pas d'utiliser l'ALENA.

**L'hon. Scott Brison:** Donc, vous êtes d'accord pour dire que n'importe quelle démarche entreprise à l'OMC laisserait de côté d'importantes possibilités de stimulation de l'investissement en provenance des États-Unis.

**M. Don Stephenson:** La plupart des fonds de relance économique découlant de la *Recovery Act* vont être investis à l'échelle des villes et des États. Ils ne seront donc pas assujettis aux obligations des États-Unis en vertu de l'AMP.

**L'hon. Scott Brison:** Est-ce que c'est tout le temps que j'avais, monsieur le président?

**Le président:** C'est tout.

**L'hon. Scott Brison:** Merci beaucoup.

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

Passons à M. Guimond.

[Français]

**M. Claude Guimond (Rimouski-Neigette—Témiscouata—Les Basques, BQ):** Merci, monsieur le président.

Bonjour, messieurs. Merci d'avoir accepté l'invitation de comparaître devant nous aujourd'hui pour parler d'agriculture et particulièrement de gestion de l'offre. Je suis très intéressé par le dossier parce que je suis un producteur laitier de Rimouski, dans le Bas-Saint-Laurent, une région périphérique. J'exploite une ferme avec mon frère, et nous avons un employé. Pour une petite entreprise située en milieu rural comme la mienne, c'est très important. Si moi et mon frère sommes encore en agriculture aujourd'hui, en production laitière, c'est grâce à la gestion de l'offre; c'est très clair. Si nous n'avions pas inventé ce modèle, probablement que ma ferme, qui est située très loin des marchés, ne serait plus en affaires aujourd'hui. C'est le cas de ma ferme et de celle de plusieurs de mes collègues producteurs laitiers, particulièrement dans la région.

Je suis sur le plancher des vaches, et vous êtes à l'autre extrémité. Chaque fois que vous avez l'occasion de négocier pour nous, j'espère que vous pensez aux agriculteurs qui, comme moi, sont très intéressés par la gestion de l'offre car c'est une question de survie.

On parle du Cycle de Doha depuis 2001. C'est lent, c'est long, ça traîne. Comment expliquez-vous qu'il y ait eu si peu de progrès depuis ce temps, particulièrement pour la reconnaissance de la spécificité canadienne en matière de gestion de l'offre dans les négociations du Cycle de Doha?

• (1135)

**M. Gilles Gauthier:** Monsieur le président, je comprends parfaitement ce souci de préserver la gestion de l'offre. J'ai moi-même grandi sur une ferme laitière et je partage pleinement ces préoccupations.

En ce qui concerne la lenteur des négociations, vous savez que des négociations entre 153 pays prennent du temps, surtout lorsque le cadre est tel que tous les pays doivent en arriver à un consensus. Les enjeux sont également très importants pour un très grand nombre de ces pays, en particulier dans le domaine agricole.

Pour la plupart des pays de l'OMC, le Cycle de Doha est avant tout un mécanisme qui leur permettrait de mieux participer au système international du commerce des produits agricoles. Il y a beaucoup d'éléments en jeu pour ce grand nombre de pays. Il y a aussi eu des réformes en profondeur dans plusieurs pays, notamment en Europe. Dans les négociations, il faut trouver une façon pour que chaque pays y trouve son compte quant à ses intérêts commerciaux et à son développement économique. Mais arriver à de tels résultats prend du temps; on doit être patients.

Tout au long de ces négociations, le Canada a très certainement été un membre actif tant pour promouvoir les intérêts de nos secteurs d'exportation que pour défendre à chaque occasion la gestion de l'offre. Comme je l'ai dit dans mon énoncé initial, nous avons maintenu une position de négociation plus ferme que n'importe quel autre pays dans ce domaine. C'est à nous de continuer à maintenir cette position ferme et à défendre nos intérêts.

**M. Claude Guimond:** On parle de plus en plus de droit à l'alimentation. Il y a eu une crise alimentaire et, malheureusement, il va sûrement y en avoir d'autres. En mars dernier, le Rapporteur spécial des Nations Unies sur le droit à l'alimentation, M. de Schutter, a produit un rapport éloquent sur les lacunes graves du Cycle de Doha.

Sachant que la gestion de l'offre est un outil important pour se prémunir contre les crises alimentaires et pour réguler nos marchés, quelle est votre stratégie, comme négociateur en chef, pour faire la promotion de la gestion de l'offre dans des pays alliés? Quelle est votre stratégie pour faire avancer la gestion de l'offre et prévenir ainsi, je l'espère, de nouvelles crises alimentaires?

**M. Gilles Gauthier:** Monsieur le président, il est important de comprendre que la gestion de l'offre proprement dite n'est pas un enjeu des négociations. Les négociations portent sur un cadre global en matière de subventionnement du secteur agricole et d'ouverture des marchés agricoles. Autour de la table des négociations, personne ne demande l'abolition de la gestion de l'offre. C'est un enjeu qui n'est pas présent dans les négociations.

Ce que souhaitent un grand nombre de pays — pour la plupart des pays en voie de développement —, ce sont des réformes dans les pays développés, afin qu'ils puissent mieux développer leur production agricole et aient accès à un marché leur procurant des rentrées de fonds significatives, ce qui contribuerait à leur développement.

Il y a quelques mois, M. de Schutter a fait une présentation à l'OMC. Il était assez intéressant de noter la réaction de plusieurs pays en voie de développement, qui jugeaient ses commentaires et ses propositions un peu détachés de leur réalité économique. Pour eux, un outil de développement, c'est leur capacité d'exporter et d'accéder à un marché rémunérateur, et à des prix élevés. Donc, ils visent un accès à nos marchés. Dans ce contexte, il faut prendre un peu de recul et aborder la question sous l'angle des négociations dans leur ensemble. Il faut trouver un équilibre permettant à chacun des pays de sauvegarder ses intérêts, tout en faisant la promotion d'un commerce équitable pour l'ensemble des pays participants.

C'est ça, l'enjeu des négociations. L'enjeu des négociations n'est pas de déterminer si certains pays devraient adopter ou non la gestion de l'offre. Il concerne plutôt des règles en matière de commerce international qui soient équitables pour tous les participants.

• (1140)

[Traduction]

**Le président:** Merci, monsieur Gauthier. Vous avez déjà pris huit minutes vous aussi.

Monsieur Julian.

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

C'est un sujet très important, comme vous le savez bien. Je crois que les acteurs du secteur de la gestion de l'offre sont tous unanimes: les Producteurs d'oeufs d'incubation du Canada, les Producteurs laitiers du Canada, les Producteurs d'oeufs du Canada, Les Producteurs de poulet du Canada et l'Office canadien de commercialisation du dindon. Tous réclament que le gouvernement rejette avec vigueur ces propositions, qui signeraient essentiellement leur arrêt de mort. Je suis d'accord avec vous, monsieur Gauthier, qu'elles n'auront pas pour effet d'éliminer le secteur de la gestion de l'offre du jour au lendemain, mais elles vont nous acculer au pied du mur et avoir des répercussions très négatives sur le secteur de la gestion de l'offre. Nous n'avons qu'à penser à ce qui est arrivé à notre industrie du bois d'oeuvre, à notre industrie navale... Nous avons nous-même attaqué nos propres industries, parce que nous n'avons pas su négocier avec efficacité.

Pour toutes ces raisons, je m'interroge sur deux choses que vous avez mentionnées dans votre exposé. Premièrement, il y aurait des

consultations en cours dans le secteur de la gestion de l'offre. Quel est le caractère de ces consultations ou de ces communications? Deuxièmement, a-t-on analysé l'impact des propositions envisagées, qui vont essentiellement avoir pour effet de faire reculer le secteur de la gestion de l'offre?

**M. Gilles Gauthier:** Concernant votre première question et les consultations, c'est un processus continu. Nous organisons des rencontres périodiques avec les acteurs de l'industrie. Nous les mettons au courant de l'évolution de la situation après chaque séance de négociation pour qu'ils comprennent tout le contexte. Nous leur demandons quels arguments nous pouvons présenter à la table de négociation pour montrer que les propositions actuelles sont inacceptables pour le Canada et qu'elles risquent de nuire à notre industrie.

**M. Peter Julian:** À ce propos, alors, à quand remonte la dernière réunion? Y avait-il des représentants de tous les organismes que je viens de nommer?

**M. Gilles Gauthier:** La dernière réunion d'information que j'ai tenue remonte à il y a quelques semaines. Nous avons des réunions de prévues cette semaine pour nous préparer à la séance de négociations qui va avoir lieu la semaine prochaine à Genève. Les consultations sont continues. J'ai dit clairement aux membres de l'industrie que j'étais toujours ouvert à la discussion, pour entendre leurs points de vue et bien comprendre leurs préoccupations. Il y a donc des consultations en cours.

• (1145)

**M. Peter Julian:** Très bien. Je vous remercie.

Au sujet de l'analyse d'impact...

**M. Gilles Gauthier:** Selon les propositions à l'étude en ce moment, les tarifs baisseraient de 23 p. 100 par rapport aux tarifs d'aujourd'hui, et nos contingents tarifaires passeraient de 4 à 6 p. 100. Les gens de l'industrie craignent que cela n'ait un impact dévastateur sur eux. À ce sujet, notre point de vue est clair: nous devons maintenir notre position ferme contre toute réduction tarifaire et toute augmentation des contingents tarifaires, donc c'est la position que nous défendons à la table de négociations.

**M. Peter Julian:** Merci, monsieur Gauthier.

Comme je n'ai pas beaucoup de temps, je vais tout de suite m'adresser à M. Stephenson.

Monsieur Stephenson, j'ai deux questions pour vous.

Quelles sont les instructions que vous avez reçues du gouvernement concernant la commercialisation à guichet unique, soit la Commission canadienne du blé?

Ensuite, la position du gouvernement est-elle inébranlable? Autrement dit, avez-vous été instruit que le Canada n'endosserait aucune disposition en matière d'agriculture qui ne protégerait pas pleinement nos produits soumis à la gestion de l'offre?

**M. Don Stephenson:** Les instructions que j'ai reçues du gouvernement, c'est que les décisions sur la façon dont les producteurs agricoles canadiens commercialisent leurs produits doivent être prises au Canada et non à Genève. C'est donc le mot d'ordre, à moins d'avis contraire. Je suppose que oui, c'est une position inébranlable.

**M. Peter Julian:** Le Canada ne serait donc pas prêt à approuver ces dispositions agricoles, si elles sont proposées telles quelles, à moins que les produits soumis à la gestion de l'offre ne soient totalement protégés?

**M. Don Stephenson:** Je n'ai reçu aucune consigne qui me permette de vous dire si le Canada, dans l'éventualité où ce serait le choix qu'il aurait à faire, signerait ou non une entente. J'ai simplement reçu l'instruction, dans le cadre de mon mandat de négociation, de réserver la décision concernant le choix de commercialisation au Canada.

**M. Peter Julian:** C'est tout?

**M. Don Stephenson:** C'est tout.

[Français]

**M. Peter Julian:** Je reviens à M. Gauthier. Le paragraphe n° 6 dans le document de travail parle des deux choix. Pourriez-vous prendre quelques minutes afin d'expliquer au comité la différence entre les deux choix de ce paragraphe n° 6 qui touche le paragraphe n° 71, afin que nous comprenions bien les deux propositions qui ont été faites? Je sais que le gouvernement rejette les deux possibilités, mais j'aimerais que nous puissions comprendre les différences entre les deux.

**M. Gilles Gauthier:** Dans les deux cas, ces propositions visent à accorder au Canada sa demande d'obtenir le droit de désigner jusqu'à 6 p. 100 des lignes tarifaires comme produits sensibles. C'est la base. En contrepartie, le Canada devrait accepter différentes formulations pour l'augmentation de son contingent.

Il s'agit de deux façons différentes de calculer l'augmentation du contingent. Ce peut être soit en le calculant seulement pour les 2 p. 100 de lignes tarifaires additionnelles, puisque les autres se sont entendus sur le principe de 4 p. 100 des lignes tarifaires, soit par un calcul d'augmentation des contingents tarifaires qui devraient s'appliquer à l'ensemble des 6 p. 100 de lignes tarifaires. Ce sont donc deux possibilités qui visent essentiellement le même objectif: comment calculer l'augmentation du contingent tarifaire qui serait accordé aux autres pays à titre de compensation pour avoir accordé au Canada une augmentation du nombre de lignes tarifaires qu'il pourra désigner comme produits sensibles.

**M. Peter Julian:** Puis-je poser une dernière question?

Où et quand auront lieu les consultations de cette semaine?

**M. Gilles Gauthier:** Le groupe de négociation agricole va se réunir la semaine prochaine. L'horaire définitif n'a pas encore été annoncé, mais quoi qu'il en soit, il va y avoir la semaine prochaine des discussions concernant la position du Canada sur les produits sensibles.

**M. Peter Julian:** Et ça va se tenir ici, à Ottawa?

**M. Gilles Gauthier:** Non, ça va avoir lieu à Genève.

**M. Peter Julian:** Je parle des consultations canadiennes.

• (1150)

**M. Gilles Gauthier:** Ah, d'accord.

**M. Peter Julian:** À moins que tout le monde ne décide de s'envoler pour Genève.

**M. Gilles Gauthier:** Désolé, j'avais mal compris votre question.

Nous allons tenir cette semaine des consultations auprès des représentants de l'industrie en matière de gestion de l'offre ici, à Ottawa.

**M. Peter Julian:** De quel jour s'agit-il?

**M. Gilles Gauthier:** Ça va avoir lieu aujourd'hui et demain ici, à Ottawa.

[Traduction]

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

Monsieur Keddy.

**M. Gerald Keddy (South Shore—St. Margaret's, PCC):** Merci, monsieur le président.

Je vous souhaite la bienvenue au comité, messieurs Gauthier et Stephenson. Je vous remercie de prendre le temps de venir partager vos connaissances avec nous.

Avant de poser mes questions, monsieur le président, j'aimerais laisser M. Allison en poser une, et je prendrai le reste du temps.

**M. Dean Allison (Niagara-Ouest—Glanbrook, PCC):** Je répète la même chose: merci d'être ici aujourd'hui.

M. Cannan et moi représentons de grandes régions vinicoles, et je sais qu'il y a quelques années, nous avons annulé la taxe d'accise. Bien entendu, cette décision a été contestée à l'époque devant l'OMC.

Pour revenir à ces négociations à l'OMC, quand on veut prouver l'existence de subventions inéquitables, le défi est toujours de définir ce en quoi consiste une subvention et ce en quoi ne consiste pas une subvention. Je suis certain que vous devez vous poser cette question tous les jours, messieurs.

Nous savons que les vins étrangers, d'Europe et d'Australie, ont très facilement accès à nos marchés et qu'à cause des monopoles qui existent à l'échelle des provinces, il est difficile pour les viculteurs canadiens de se tailler une place ici.

Y aurait-il moyen pour nous de contester ces subventions? Ce n'est pas parce que l'OMC estime qu'il ne s'agit pas d'une subvention que ce n'en est pas une, parce qu'il y a des façons détournées de procéder. Je me demande si à l'avenir, dans nos contestations, nous serons toujours confrontés aux mêmes enjeux.

**M. Don Stephenson:** Je ne suis pas tout à fait certain de savoir quelle série de règles vous voudriez contester: les règles du commerce interne ou les règles du commerce international? En ce qui concerne les règles du commerce international et les subventions, la bataille est toujours difficile; il faut investir énormément de temps, et même d'argent, pour analyser ce en quoi consiste une subvention.

Je précise aussi que la première leçon que je retiens sur les subventions, c'est qu'il doit y avoir violation des règles; ensuite, il doit y avoir quelqu'un qui soit prêt à les contester, parce que dans presque tous les pays, il y a des subventions qui pourraient être contestées, du moins en théorie. Ce type de contestation est donc toujours un peu possible.

À Doha, on pourrait s'attaquer à la fois aux obstacles tarifaires et aux obstacles non tarifaires, qui constituent à n'en point douter un aspect de l'accès au marché.

Pour ce qui est de l'orientation que vont prendre les règles sur les subventions en général, c'est franchement trop tôt pour le dire. La personne qui présidait la partie des négociations sur ces prétendues règles a finalement retiré son texte après l'échec des négociations de juillet et a accepté de tout recommencer. Il est encore un peu trop tôt pour prévoir quelles mesures disciplinaires ou quelles nouvelles contraintes aux subventions pourraient ressortir des négociations de Doha.

**Le président:** Merci beaucoup.

**M. Dean Allison:** Merci, monsieur le président.

**Le président:** Monsieur Keddy.

**M. Gerald Keddy:** Merci.

J'aimerais récapituler et vulgariser un peu les discussions que nous avons eues jusqu'ici. Je comprends clairement de ce que vous dites tous les deux que vous avez des consignes très claires afin que les décisions concernant la commercialisation des produits sensibles restent au Canada — je n'ai rien entendu d'autre —, et je pense que c'est important pour notre système de gestion de l'offre. En même temps, il faut reconnaître qu'on vous envoie tous les deux, et particulièrement vous, monsieur Gauthier, nous représenter à la table de négociations sur les produits agricoles avec au moins une main liée, parce qu'il y a un aspect dont vous ne pouvez pas faire fi et pour lequel vous ne pouvez pas aller très loin, mais bien honnêtement, nous en avons besoin pour protéger les produits visés par la gestion de l'offre au Canada. Je comprends donc le défi qui vous est posé.

Cela dit, nous ne sommes pas seuls sur la planète. Il y a d'autres pays, le Japon en particulier, qui aimeraient avoir encore plus de marge de manoeuvre que le Canada n'en demande pour les produits sensibles. Nous avons donc des alliés.

Ma question est assez générale. Il semble manifeste que la volonté des pays en développement (et bien honnêtement, de beaucoup de pays développés) d'assurer leur sécurité alimentaire, parce que c'est de quoi il s'agit en fin de compte, et l'intention de respecter cela dans les négociations de Doha, pour que les pays développés aient une plus grande sécurité alimentaire et pour protéger les autres pays de l'influx massif de produits agricoles en provenance des pays développés... Je simplifie peut-être un peu trop, mais il est manifeste que tout cela freine un peu les négociations jusqu'ici.

En cette période de changements économiques partout sur la planète, je pense qu'il y a de plus en plus consensus parmi les pays développés qu'il faut non seulement reconnaître les besoins et les désirs des pays développés, mais aussi changer notre façon de voir les produits sensibles et nous ouvrir à la possibilité d'adapter nos règles pour ces produits. Chez nous, nous parlons de gestion de l'offre. Ce n'était peut-être pas le cas il y a quatre ou cinq ans, où le monde était dans un cycle économique totalement différent.

Est-ce que je généralise trop?

• (1155)

**M. Gilles Gauthier:** Je pense que vous décrivez très bien la situation. Les pays en développement souhaitent protéger le plus possible leur industrie agricole naissante, et le Cycle de Doha se fonde en grande partie sur l'idée que le résultat devrait accorder un traitement spécial et différent aux pays en développement. Selon la proposition à l'étude, les pays en développement auraient le droit de réserver l'accès à certains marchés à leurs propres secteurs agricoles.

Pour ce qui est des pays développés, la position du Canada est encore un peu en marge de celle des autres pays. La plupart des autres pays développés acceptent de faire des concessions, même pour leurs produits sensibles. Nous estimons pour notre part que le Canada devrait se mériter une reconnaissance particulière, simplement parce que comme d'autres pays, dont les pays développés, nous voulons également obtenir des exceptions ailleurs. Par exemple, les Américains aimeraient recevoir un traitement spécial dans certains domaines qui leur tiennent à coeur, comme la production de coton.

Si les négociations doivent aboutir à un stade où les intérêts commerciaux de chacun sont protégés, le fait que nous maintenions fermement notre position sur la gestion de l'offre envoie le signal très fort que pour le Canada, c'est ce qui compte le plus et qu'il faudra trouver un compromis pour respecter sa position.

**M. Don Stephenson:** J'aimerais commencer par préciser que je suis totalement d'accord pour dire que le mandat que nous avons

reçu du gouvernement pour ces négociations est très clair à ce sujet, et cela signifie que le Canada a des intérêts offensifs et défensifs à faire valoir dans ces négociations. Ce n'est toutefois rien d'inhabituel. Tous les pays ont leurs intérêts offensifs et défensifs quand ils négocient, et pendant les quatre années où j'ai été ambassadeur du Canada à Genève, je n'ai jamais entendu aucun de mes collègues s'excuser de leurs intérêts offensifs et défensifs. Je ne l'ai jamais fait non plus.

Pour ce qui est de la gestion de l'offre, comme Gilles l'a dit, nous sommes dans une position assez extrême et inhabituelle. Le plus souvent, ce que font les présidents de négociations, parce que c'est leur travail, c'est de proposer le compromis que les membres eux-mêmes ne proposeront pas. Cela explique certaines des propositions textuelles du président dans le domaine de l'agriculture aussi.

Pour l'instant, en toute honnêteté, je n'ai pas encore remarqué de fléchissement des positions à la table de négociation à cause de la crise économique (peut-être que Gilles en a remarqué). Bien sûr, les dirigeants et les ministres sont plus nombreux à réclamer l'avancement et la conclusion des négociations, mais jusqu'à maintenant, à la table de négociation, cette souplesse ne s'est pas vraiment manifestée.

• (1200)

**M. Gerald Keddy:** Mon temps est-il écoulé, monsieur le président?

**Le président:** Vous l'avez dépassé de deux minutes.

Monsieur Cannis.

**M. John Cannis (Scarborough-Centre, Lib.):** Monsieur le président, je n'ai qu'une petite question à poser, après quoi je vais laisser mon temps à M. Brison.

J'aimerais reprendre là où mon bon ami, M. Allison, s'est interrompu. J'ai les mêmes inquiétudes que lui.

Monsieur Gauthier, dans votre mémoire, quand vous décrivez les objectifs du Canada, vous dites ceci : « Les négociations de Doha offrent au Canada la possibilité de soutenir ses intérêts commerciaux » de trois façons. Au dernier point, vous proposez « des améliorations considérables apportées à l'accès aux marchés pour nos exportateurs ». Pourriez-vous nous parler un peu plus de ces améliorations et de ce que nous avons fait jusqu'ici pour y arriver? S'agit-il des intérêts « offensifs et défensifs » auxquels M. Stephenson vient de faire allusion? Pouvez-vous m'éclairer à ce sujet?

Pour terminer, pouvez-vous nous parler du rôle qu'un gouvernement peut jouer ou que notre gouvernement joue et de ce qu'il peut faire pour favoriser ces améliorations considérables et nous mener jusqu'à la prochaine étape?

**M. Gilles Gauthier:** Monsieur le président, en ce qui concerne l'amélioration de l'accès aux marchés pour nos exportateurs, nous voulons assurément obtenir d'importantes concessions de la part des principaux pays développés et des pays en développement pour ce qui est des secteurs des céréales et des oléagineux, ainsi que des industries du porc et du boeuf. Nous voulons d'importantes réductions des droits de douane qui ont une incidence sur ces produits ou sur la hausse du contingent tarifaire. La proposition sur la table nous permettrait, dans les faits, de réaliser des gains importants pour certaines de ces denrées.

En ce qui touche nos intérêts sur le plan défensif, ils sont clairement définis. Ils concernent essentiellement des produits soumis à la gestion de l'offre et, à cet égard, notre position reste telle qu'elle a toujours été durant les négociations, à savoir que nous n'acceptons pas de faire des concessions dans ces domaines.

Nous avons ces intérêts offensifs et défensifs, comme n'importe qui d'autre. Jusqu'ici, nous avons assez bien réussi à présenter des propositions sur l'accès aux marchés qui servaient nos intérêts. Pour ce qui est des réductions tarifaires ou de l'élargissement des contingents tarifaires, particulièrement en Europe, de même qu'au Japon, ces mesures représenteraient d'importantes améliorations pour nos exportateurs.

**M. John Cannis:** Donc, en terminant, avons-nous selon vous une longueur d'avance, ou sommes-nous à 50/50, ou...? Avons-nous dépassé le point d'une proportion de 50/50?

**M. Gilles Gauthier:** Il est certain que dans ces négociations, nous cherchons à atteindre notre objectif qui consiste à fournir de nouveaux débouchés commerciaux à nos exportateurs tout en protégeant nos intérêts défensifs. Il s'agit là de nos grands objectifs de négociation et, à ce stade-ci, nous avons tout lieu de croire que nous allons vers leur réalisation.

**L'hon. Scott Brison:** J'ai une question pour M. Stephenson.

Si le Canada souhaitait ajouter des groupes d'achat infranationaux à l'AMP de l'OMC, comment nous y prendrions-nous? Faudrait-il légiférer en ce sens?

**M. Don Stephenson:** Si nous voulions offrir...?

**L'hon. Scott Brison:** Si nous voulions ajouter des marchés publics provinciaux et municipaux à nos obligations en vertu de l'AMP de l'OMC, cela nécessiterait-il une loi?

**M. Don Stephenson:** Oui; cela prendrait la forme d'un traité.

**L'hon. Scott Brison:** Si l'on agissait ainsi, quelles pourraient être les répercussions ou les conséquences involontaires potentielles? Si nous devons ajouter les achats des gouvernements infranationaux à l'AMP-OMC, cela ouvrirait-il automatiquement nos marchés publics à toutes les parties à l'AMP de l'OMC?

• (1205)

**M. Don Stephenson:** Non. Comme je l'ai dit, dans le cadre de l'AMP, la structure de l'accord est essentiellement une série d'accords bilatéraux sous une forme plurilatérale... Cela ne concerne pas la totalité des membres de l'OMC, mais un plus petit groupe, un groupe plurilatéral formé de membres de l'OMC. Le Canada serait essentiellement libre de structurer son offre comme bon lui semblerait.

**L'hon. Scott Brison:** Donc, nous pourrions potentiellement utiliser le cadre de l'AMP-OMC pour ouvrir nos achats publics aux États-Unis uniquement, sur une base réciproque.

**M. Don Stephenson:** Oui.

**L'hon. Scott Brison:** Comment cela fonctionnerait-il du côté américain? L'approbation du Congrès américain serait-elle nécessaire? Les Américains devraient-ils faire la même chose?

**M. Don Stephenson:** Il est clair que s'ils devaient laisser inchangées leurs obligations actuelles, qu'ils ont assumées et promises aux autres pays dans le cadre de leurs engagements à l'égard de l'AMP, ils n'auraient pas à retourner devant le Congrès. Mais s'ils devaient prendre...

**L'hon. Scott Brison:** Nous avons établi qu'en vertu des actuelles obligations des États-Unis au titre de l'AMP-OMC relativement aux gouvernements infranationaux, il y a d'importantes exceptions. Si,

dans le contexte de cette négociation, nous leur disions que nous ouvrirons notre porte s'ils ouvrent la leur, et que s'il doit y avoir réciprocité entre nous, nous aurions besoin qu'ils ouvrent eux aussi leurs marchés publics, qu'auraient-ils à faire pour uniformiser les règles du jeu?

**M. Don Stephenson:** Tout d'abord, je pense qu'il faudrait de très longues négociations pour approfondir les engagements des Américains relativement à l'AMP, car cela impliquerait des obligations assumées par les États et les municipalités. Ensuite, bien que je ne sois pas un expert en matière de processus législatif américain, je pense qu'il leur faudrait l'approbation du Congrès pour élargir leur couverture. Mais je sais avec certitude, car nous avons examiné la question, qu'il ne leur faudrait aucune autorisation du Congrès pour assumer leur niveau d'obligations prévu actuellement dans l'AMP à l'égard d'un nouveau membre, le Canada.

**L'hon. Scott Brison:** Merci.

**Le président:** Merci.

Monsieur Holder.

**M. Ed Holder (London-Ouest, PCC):** Merci beaucoup.

J'aimerais remercier nos invités d'être ici ce matin. Je trouve cet échange très instructif, et je me réjouis d'avoir votre vision des choses.

Je continue d'écouter les commentaires exprimés de part et d'autre au sujet des négociations, mais lorsque vous parlez d'offensive et de défensive, on croirait entendre décrire une partie de hockey. Ma Cap-Bretonnaise de mère disait toujours que si l'on se retrouvait dans un coin de la glace avec un joueur de l'équipe adverse, on devait jouer des coudes.

**L'hon. Scott Brison:** Votre mère devait être un joueur de hockey redoutable.

**M. Ed Holder:** Croyez-moi: vous n'auriez pas intérêt à vous en prendre à un Cap-Bretonnais.

J'essaie de me faire une idée sur le sujet. À mes yeux, si notre position est aussi ferme, cela ne ressemble pas à une négociation. Cela rejoint ma question à propos de tout ce concept de gestion de l'offre. Je tente de déterminer comment nous pourrions concilier le besoin d'accès aux marchés des secteurs agricoles des pays en développement avec notre position très ferme quant à notre système de gestion de l'offre. Pourriez-vous m'éclairer un peu là-dessus, s'il vous plaît, monsieur Gauthier?

**M. Gilles Gauthier:** Merci, monsieur le président.

Vous avez certainement soulevé une excellente question. Notre difficulté consiste à nous assurer que notre position sur la gestion de l'offre l'emporte. Comme je l'ai déjà dit, il s'agit d'une position de négociation assez ardue, car essentiellement, comme vous l'avez dit, nous ne sommes prêts à accepter aucune concession dans ces domaines.

Cela dit, les négociations impliquent aussi une très vaste gamme de questions concernant tout le secteur agricole. Les intérêts en jeu sont très variés, non seulement pour le Canada mais aussi pour les autres pays. Il est clair que tout au long de ces négociations, on a fait des efforts pour répondre aux besoins particuliers de chacun des pays. En regardant le texte de négociation actuel, vous verrez qu'on y reconnaît çà et là que les États-Unis ont besoin d'une dérogation spéciale dans certains domaines parce qu'ils sont confrontés à un problème particulier, et que la Norvège et la Suisse ont besoin d'une exemption particulière parce qu'elles font également face à des problèmes spéciaux sur le plan national.

Ainsi vont les négociations. Comment peut-on s'assurer que, tout en allant de l'avant de manière uniforme, on reconnaisse les besoins particuliers des divers pays? Cela nécessite du temps, et c'est l'une des raisons pour lesquelles, jusqu'ici, nous n'avons pas pu en arriver à une entente: c'est simplement que tous ces besoins n'ont pas été pleinement reconnus.

• (1210)

**M. Ed Holder:** Je le comprends. Je pense que cela nous amène à la prochaine question. En entendant vos remarques, monsieur Stephenson, j'ai eu l'impression que vous aviez un certain optimisme en dépit du fait... Si vous voulez, il s'agit là d'un prolongement des commentaires de M. Gauthier quant à la façon dont le processus de négociations est passé de lent à pratiquement moribond; et maintenant, il semble y avoir une reprise. J'ai l'impression qu'en ce moment, vous êtes plus confiant qu'on en arrivera à une conclusion. Ai-je déduit à juste titre que vous croyez peut-être que ces négociations seront terminées d'ici l'an prochain? Quel est votre degré d'optimisme? Si vous deviez choisir une « date de péremption », quelle serait-elle?

**M. Don Stephenson:** C'est une question complexe.

Il y a un certain point où l'actuel mandat — le mandat qui a guidé ces négociations depuis 2001 — sera, comme vous l'avez dit, périmé; il ne sera plus possible de conclure un accord en vertu de ce mandat. Je ne crois pas que nous ayons encore atteint ce point. Selon certains signes, cela pourrait se faire avant la fin de 2010.

Le parallèle que vous avez dressé entre les négociations et le hockey n'illustre pas vraiment ce qu'il en est, selon moi. Cela ressemble davantage à du théâtre kabuki: il y a énormément de poses et de gestes symboliques, mais pas le moindre mouvement. Ou peut-être devrais-je troquer mon analogie contre celle de la lutte sumo: il n'y a qu'un unique instant très violent à la fin. Les négociations fonctionnent de telle façon que les membres sont campés dans des positions qu'ils garderont pendant de très longues périodes, jusqu'à ce que le moment soit opportun sur le plan politique et sur celui des négociations. Ensuite, tout bougera très rapidement. Le directeur général de l'OMC qualifie ces moments de « spasmes » dans les négociations. Notre ancien négociateur en chef, lui, en parlait comme de moments où les négociations connaissent un « sursaut » final.

C'est véritablement ainsi que cela fonctionne. Pendant longtemps, il n'y a aucun mouvement, jusqu'à ce qu'on s'entende sur le fait que nous sommes prêts pour le dénouement des négociations, comme en juillet de l'an dernier, lorsque les choses ont beaucoup bougé.

**Une voix:** Et quel est votre niveau de confiance?

**M. Don Stephenson:** Ma confiance? Sur le plan politique, il y a eu récemment nombre de déclarations ou d'engagements visant à faire aboutir ces négociations. Pour être franc, nous n'en avons pas encore vraiment vu la couleur à la table de négociation. Je pense qu'à Delhi, M. Keddy avait fait les remarques suivantes: ces déclarations ne se sont traduites ni par quelque chose de vraiment concret, ni par une véritable flexibilité, ni par une négociation finale à Genève.

Ma confiance? Je ne suis pas chaud à l'idée de faire des prédictions sur ces choses, alors je pense que je vais simplement m'en abstenir. Les dirigeants ont indiqué qu'ils aimeraient en arriver à un aboutissement. Techniquement, je pense que nous sommes assez près de conclure sur les points en suspens, si l'on se montre souple à la table de négociation.

**M. Ed Holder:** J'ai eu la chance de me trouver à St. John's, en Nouvelle-Écosse, il n'y a pas si longtemps. Alors que je me trouvais

là-bas, j'ai acheté un chapeau et un manteau en peau de phoque pour soutenir l'économie locale et, en fait, pour avoir fière allure.

**Une voix:** Il faudrait plus que cela, mon cher.

**M. Ed Holder:** La sensation qu'ils donnent lorsqu'on les porte est très intéressante. Vous devriez essayer, mon ami. Pour moi, cela a certainement prouvé l'importance de la chasse au phoque et de sa signification pour nous.

Ma question concerne le mécanisme de règlement des différends, car c'est évidemment l'élément central de tout cela: en dernière analyse, quelles sont les bases qui nous permettront de régler les différends entre les autres signataires des traités? Nous avons les trois aspects dont vous avez parlé: notre marché coréen pour le boeuf, notre interdiction des produits du phoque en Europe, et la mention du pays d'origine sur les étiquettes.

Veillez me pardonner du peu de temps qu'il reste — ce pourrait être la question totale —, mais pourriez-vous nous donner une idée du point où nous en sommes à cet égard, et nous dire si le mécanisme de règlement des différends est suffisamment solide et clair pour protéger les intérêts des Canadiens?

• (1215)

**M. Don Stephenson:** Je pense que le bilan du système de règlement des différends en vigueur à l'OMC est excellent. Bien qu'il faille plus de temps que d'autres à certains pays pour mettre en oeuvre les décisions des groupes d'experts et des instances d'appel de l'OMC, dans pratiquement tous les cas, ils finissent par le faire. En ce sens, nous pouvons avoir confiance.

En ce qui a trait à nos progrès dans ces trois cas, nous en sommes aux toutes premières étapes du processus en ce qui a trait au boeuf coréen. Nous avons demandé la mise sur pied d'un groupe spécial. Quant au phoque, nous n'avons pas vraiment lancé le processus, car sur le plan légal, la mesure n'a pas encore été adoptée en Europe. Là-bas, il y a un processus semblable à la sanction royale, et l'interdiction des produits du phoque n'est pas encore arrivée à ce stade, de sorte que d'un point de vue légal, il n'y a pas encore de mesure à contester. Quand ce sera fait, je pense que les instructions que je recevrai du gouvernement seront de déposer une demande de création d'un groupe spécial.

Pour ce qui est de l'étiquetage indiquant le pays d'origine et des exigences à cet égard aux États-Unis, nous avons achevé le processus de consultation préalable à une contestation formelle devant l'OMC et à la demande relative à un groupe spécial. Nous sommes prêts à aller de l'avant à n'importe quel moment, dès que le gouvernement m'en aura donné l'instruction.

Je vous précise, et j'ai l'impression que vous le savez déjà, combien de temps peut prendre une procédure de règlement des différends à l'OMC. Dans la plupart des cas, on fait appel des décisions du groupe spécial devant l'instance d'appel, de sorte que tout le processus — le tribunal, suivi du groupe d'experts, puis de l'instance d'appel — prend près d'une année avant qu'on obtienne une décision finale.

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

Monsieur Cardin.

[Français]

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

Bonjour et bienvenue au comité, messieurs.

Vous avez parlé d'une position très ferme, sans concession. Or le Canada négocie de concert avec le Groupe de Cairns, qui est considéré comme l'un des plus défavorables à la gestion de l'offre, de même qu'à toute restriction en matière de commerce agricole.

J'aimerais savoir en quoi cette position, dans le cadre des négociations, peut être avantageuse pour le Québec et le Canada. Au Québec, on se concentre non pas sur les méga industries agricoles exportatrices, mais surtout sur de petites fermes qui évoluent principalement dans un marché intérieur.

**M. Gilles Gauthier:** Monsieur le président, le Canada fait partie du Groupe de Cairns depuis un bon nombre d'années parce que nous avons avec les membres de ce groupe un certain nombre d'atomes crochus, d'intérêts communs. Cependant, les autres membres du Groupe de Cairns sont entièrement au fait de la position canadienne en matière de gestion de l'offre et ont accepté que le Canada maintienne cette position. Vous pourrez constater dans plusieurs communiqués de presse émis par ce groupe au fil des ans que la position canadienne dans le domaine de la gestion de l'offre est explicitement reconnue.

À ce jour, le Groupe de Cairns n'a pas manifesté l'intention d'exclure le Canada en raison de sa position. Il prend tout simplement en compte le fait que nous avons suffisamment d'autres intérêts en commun pour qu'il soit important de continuer notre partenariat. C'est aussi pour nous une façon de faire avancer nos intérêts axés sur l'exportation. Il faut dire aussi que parmi les membres du Groupe de Cairns, il y a des intérêts divergents. Tous les membres ne s'entendent pas systématiquement sur l'ensemble des questions.

**M. Serge Cardin:** C'est un peu comme s'il y avait des rapports de négociation à l'intérieur du groupe?

• (1220)

**M. Gilles Gauthier:** Pas plus qu'au sein de l'ensemble des membres de l'OMC.

**M. Serge Cardin:** C'est qu'à un moment donné, peut-être qu'une prise de position de l'ensemble des pays serait cruciale pour la gestion de l'offre. Même si vous faites partie de ce groupe, cela ne signifie pas nécessairement que vous aurez un appui garanti ou favorable, compte tenu d'autres dossiers pour lesquels les atomes sont plus crochus.

**M. Gilles Gauthier:** Vous savez, à l'OMC, il y a un très grand nombre de telles coalitions qui se forment autour d'intérêts communs. Le Groupe de Cairns en est un. Il y a aussi le G20, qui rassemble des pays en voie de développement. Il y a une foule d'autres coalitions, comme le G10, qui rassemble les pays importateurs de produits agricoles.

Ce sont donc des coalitions plus informelles qui visent un intérêt commun. Cependant, cela ne signifie pas qu'à l'intérieur de chacun de ces groupes, les pays adoptent les mêmes positions ou défendent les mêmes intérêts dans tous les dossiers de la négociation.

**M. Serge Cardin:** Relativement à l'agriculture proprement dite, on semble comprendre, dans les propos tenus, que la majorité des pays importants subventionnent énormément leur agriculture. En réponse à une question qui avait été posée plus tôt, vous avez dit qu'il n'était pas toujours facile d'identifier ces pays. Toutefois, dans les rapports qui sont déposés, quand vous négociez à l'OMC, ces pays ne sont-ils pas bien identifiés? De quelle façon et dans quelle proportion le sont-ils?

Au bout du compte, si vous détenez ces informations, il n'en tient qu'à la volonté ferme de ces pays de continuer à subventionner leur agriculture afin qu'ils soient compétitifs partout sur la planète.

**M. Gilles Gauthier:** La question des subventions agricoles, c'est un des trois piliers de la négociation agricole. Il y a des propositions sur la table qui visent, de façon assez directe, une réduction substantielle des subventions, ces dernières créant des distorsions dans le commerce. Ces propositions visent, par exemple, une réduction de 80 p. 100 des subventions européennes, de 70 p. 100 des subventions américaines et d'environ de 50 à 55 p. 100 des subventions des autres pays développés. Les objectifs de réduction de ces subventions sont tout de même considérables. Ils visent justement à permettre aux pays qui sont plus compétitifs sur la scène internationale de bénéficier de leur compétitivité et de ne pas avoir à subir la concurrence déloyale qui est causée par de telles mesures de subvention. C'est donc un des objectifs majeurs des négociations.

C'est très certainement un secteur où le Canada a des intérêts offensifs importants. Si vous vous rappelez, il y a une quinzaine d'années, plusieurs de nos secteurs agricoles ont été négativement touchés par des guerres de subventions entre les États-Unis et l'Europe. Le Cycle de Doha vise donc à mettre fin à ce genre de mesure de subvention et à permettre une concurrence plus loyale sur les marchés. Dans ce contexte, c'est surtout nos secteurs agricoles qui sont compétitifs à l'échelle internationale qui pourraient en bénéficier énormément.

**M. Serge Cardin:** Toutefois, le Cycle de Doha ne comprend pas que l'agriculture. D'autres éléments existent. Quelle est l'importance relative de l'agriculture dans le Cycle de Doha?

**M. Gilles Gauthier:** L'agriculture est souvent vue comme un des éléments les plus importants, pour la simple et bonne raison qu'une très grande majorité des pays la voient comme une façon de favoriser leur développement. Pour ces pays en voie de développement — ils sont au moins 70 —, une amélioration des règles dans le commerce agricole leur permettrait d'avoir de meilleures perspectives d'exportation, et, par conséquent, de meilleures perspectives de développement. Pour eux, c'est absolument capital pour la conclusion de la ronde.

C'est un des éléments importants, mais il y en a d'autres, évidemment, comme l'accès des produits industriels sur le marché, la propriété intellectuelle et les autres secteurs. Cependant, l'agriculture est le secteur le plus important pour un grand nombre de pays.

• (1225)

**M. Serge Cardin:** Il s'agit d'une question très importante, et nous le comprenons. On peut pratiquement admettre que ce n'est pas un bien comme les autres.

Avez-vous songé au fait que pour avancer dans le domaine de l'agriculture, il serait peut-être pertinent que ce soit scindé?

La souveraineté alimentaire pourrait être mise en perspective dans plusieurs pays; des règles un peu différentes de celles appliquées dans le cas d'autres produits pourraient protéger cette souveraineté alimentaire et permettre de faire face aux pays qui sont subventionnés. Il s'agirait de faire diminuer tout cela et de favoriser les pays émergents. Ils pourraient alors profiter de leurs exportations agricoles.

Selon vous, serait-il plus simple que, dans le cadre de l'OMC, les produits de l'agriculture soient traités autrement que les autres produits? En effet, ce n'est pas la même chose.

**M. Gilles Gauthier:** Tout à fait. L'Accord sur l'agriculture de l'OMC contient des règles spécifiques à l'agriculture, et ce, dans plusieurs domaines, qu'il s'agisse du subventionnement, de l'aide alimentaire, des subventions à l'exportation ou des crédits à l'exportation, notamment. L'Accord sur l'agriculture de l'OMC et les propositions soumises dans le cadre du Cycle de Doha incluent un grand nombre de dispositions spécifiques à l'agriculture qui visent à reconnaître la spécificité de ce domaine. Vous avez parlé de sécurité alimentaire. Or il est certain que pour un grand nombre de pays en développement, c'était une demande importante. En matière d'exceptions, c'est l'un des facteurs qui est mis à l'ordre du jour. Il s'agit de désigner leurs secteurs agricoles qui auraient besoin d'un traitement spécial. Pour ces pays, il s'agit d'une préoccupation reliée au développement.

Bref, il y a un bon nombre de dispositions dans l'Accord sur l'agriculture qui visent clairement à reconnaître la spécificité des produits agricoles par rapport à ceux des autres domaines.

**M. Don Stephenson:** J'aimerais ajouter que pour ce qui est des questions d'agriculture, nous avons déjà essayé de négocier séparément. Dans le cadre des ententes de l'OMC de 1995, il y en avait une que l'on qualifiait de programme incorporé — *built-in agenda*, en anglais. Elle stipulait que les négociations en matière d'agriculture seraient reprises cinq ans plus tard. Pour la première fois, les membres de l'OMC s'étaient entendus sur un cadre réglementaire destiné à l'agriculture. Or ils ne sont pas allés très loin pour ce qui est de l'ouverture des marchés. Ils s'étaient entendus pour que les négociations sur l'agriculture soient reprises cinq ans plus tard, mais il ne s'est rien passé parce que pour un grand nombre de membres, il fallait d'autres intérêts pour équilibrer un peu ceux de tout le monde.

Dans le cadre des négociations actuelles, les membres éprouvent de la frustration face au temps qu'il faut pour obtenir des résultats. Il y a maintenant plus de discussions, de négociations séparées. Ce sont surtout des négociations plurilatérales, et non multilatérales. Elles réunissent ceux qui sont intéressés à faire des progrès dans un domaine spécifique et non pas l'entièreté des membres. S'en va-t-on vers cela? C'est difficile à dire, mais chose certaine, on en discute.

[Traduction]

**Le président:** Merci.

Je ne suis pas intervenu, mais cela fait 12 minutes, alors ce sera tout pour aujourd'hui.

Eh bien, il est 11 h 30. Nous avons effectué deux tours de table, et nous allons entreprendre une dernière courte série de questions de cinq minutes, en commençant par M. Cannan, puis M. Brison et, pour finir, M. Julian. Si possible, tachez d'être brefs — cinq minutes en tout pour les questions et réponses.

Monsieur Cannan.

• (1230)

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

Vous avez parlé du fait que nous sommes une nation commerçante, avec l'ALENA, nos discussions à l'OMC et nos ententes bilatérales. Déjà, plus de 80 p. 100 des Canadiens ont vu leur situation s'améliorer; nous le savons. Ce qu'il nous faut faire, c'est continuer de trouver de nouveaux marchés. Le fait que nos

exportations de produits agricoles et agroalimentaires aient atteint 38,7 milliards de dollars en 2008 est assez phénoménal.

Du point de vue ministériel, si l'on quantifiait certains des avantages, advenant l'atteinte de nos objectifs relativement à nos discussions à Doha, et pas seulement pour l'agriculture, qu'est-ce que cela signifierait pour le Canada en général?

**M. Gilles Gauthier:** Il est toujours un peu difficile d'évaluer avec précision les retombées. Cependant, il y a une chose qui pourrait être faite. Si nous remontons au Cycle de l'Uruguay, qui a constitué la dernière des rondes de négociation des années 1990 de l'OMC, le ministère avait fait une étude pour tenter d'évaluer les impacts de la libéralisation des marchés agricoles, surtout en Asie, pour ce qui est des exportations de notre industrie des viandes rouges.

L'étude en question est probablement l'une des plus complètes jamais menées au ministère pour tenter d'évaluer l'impact de ces ententes commerciales. Les résultats sont saisissants. Selon notre estimation, sans la libéralisation découlant de la précédente ronde de négociation, nous aurions assisté à une réduction d'au moins un milliard de dollars au chapitre des exportations de nos secteurs canadiens de la viande rouge dans le Pacifique. Sur le plan des exportations d'un seul secteur, celui des viandes rouges, c'est très significatif.

Cela montre, je pense, qu'au fil du temps, ces ententes commerciales créent véritablement de nouveaux débouchés commerciaux, et il n'en tient qu'à nos exportateurs d'en profiter. Dans le cas du Cycle d'Uruguay, il est clair que ce secteur a pleinement tiré avantage de ces nouvelles possibilités.

**M. Ron Cannan:** Merci.

Je sais que cela dure depuis 2001, et que le cadre multilatéral est un processus assez lourd où interviennent environ 153 pays, je crois. On dit souvent qu'il y a deux vitesses, la vitesse d'un glacier et la vitesse en marche arrière, et nous espérons que vous atteindrez vos objectifs d'ici 2010. Mais si ce n'est pas le cas, travaillez-vous parallèlement à des ententes bilatérales?

**M. Don Stephenson:** Votre question concerne-t-elle l'agriculture en particulier, ou les échanges commerciaux en général?

**M. Ron Cannan:** Les échanges commerciaux en général.

**M. Don Stephenson:** L'actuelle stratégie en matière de politique commerciale du gouvernement, qui est décrite sous la « Stratégie commerciale mondiale du Canada » affichée sur le site Internet, enjoint essentiellement les représentants du Canada à devenir plus actifs sur le plan bilatéral, en bonne partie à cause de l'impasse, ou du moins, des longs retards pour ce qui est d'une action sur le plan des négociations commerciales multilatérales, pour les raisons que j'ai exposées plus tôt. Si nous arrivons à progresser sur le plan multilatéral, c'est ce qui sera le mieux pour le Canada.

Mais entre-temps, le gouvernement a investi, il y a deux ans, dans un programme bien plus actif de négociations bilatérales, dont nous avons obtenu l'élément le plus important tout juste l'année dernière, avec le lancement des négociations avec l'Union européenne. Ces négociations avancent.

En fait, elles progressent selon un calendrier très ambitieux. La première séance de négociation aura lieu dans quelques jours seulement. Cinq séances de négociation sont prévues avant pareille date l'an prochain, ce qui, considérant la nature des négociations, représente un calendrier fort ambitieux.

Nous avons également mené à bien des négociations avec de plus petits pays. Vous êtes saisis de certaines d'entre elles, à la Chambre, et nous en sommes à un stade du processus où nous tentons de faire participer bien d'autres partenaires de négociation, y compris d'importants marchés en émergence comme l'Inde.

**M. Ron Cannan:** Merci.

Mon collègue, M. Allison, a parlé de la région de l'Okanagan, en Colombie-Britannique, qu'il représente et où les producteurs d'excellents vins essaient également d'agrandir leurs marchés. Mais c'est un processus très lourd et très coûteux. J'espère donc que vous réussirez à mieux définir ce qu'est une subvention.

J'ai une dernière observation à faire, pour donner suite aux questions de M. Julian sur la position de notre gouvernement. En tant que négociateur, êtes-vous prêt à vous retirer de la table de l'OMC, si l'entente ne protège pas la gestion de l'offre?

• (1235)

**M. Don Stephenson:** Je suis prêt à suivre les instructions de mon gouvernement.

**M. Ron Cannan:** Qui sont...?

**M. Don Stephenson:** Comme nous l'avons laissé entendre plus tôt au cours de la discussion, nos instructions sont très claires. Nous devons protéger le droit du Canada de prendre ses propres décisions touchant son système de mise en marché. Gilles a décrit notre position précise de négociation à l'égard de nos produits sensibles, c'est-à-dire la gestion de l'offre. Ce sont les instructions que nous avons reçues, un point c'est tout.

**M. Ron Cannan:** Merci de la précision.

**M. Peter Julian:** C'était une bonne question.

**Le président:** Je me demande si M. Cannan n'a pas posé la question à votre place, monsieur Julian.

**Des voix:** Oh, oh!

**Le président:** Monsieur Brison.

**L'hon. Scott Brison:** Un article paru le 30 janvier 2009 dans une revue professionnelle des États-Unis renvoie spécifiquement à la note 5 de l'annexe 2 de l'accord sur les marchés publics. On y lit qu'elle ne s'appliquera pas aux restrictions touchant les fonds fédéraux destinés aux projets de routes et de transport en commun.

Comment interprétez-vous cette note, monsieur Stephenson?

**M. Don Stephenson:** Elle signifie que ces projets sont exclus. Ils échappent aux obligations des signataires de l'accord.

**L'hon. Scott Brison:** Compte tenu de ce libellé, comment pouvons-nous considérer les dispositions fédérales de la politique « Acheter américain »?

**M. Don Stephenson:** Elles seraient exclues.

**L'hon. Scott Brison:** D'accord.

C'est un volet important des mesures de stimulation. Donc, en vertu de la politique « Acheter américain », l'accord sur les marchés publics ne s'appliquait même pas à ces projets.

**M. Don Stephenson:** C'est juste, je crois. Mais il importe également de noter que beaucoup d'États, y compris de nombreuses provinces canadiennes, auraient des restrictions de ce genre.

**L'hon. Scott Brison:** Si, unilatéralement, nous désarmons et désirons supprimer les restrictions, vous avez dit que, aux États-Unis, le processus exigerait que les autorités infranationales négocient individuellement. On parle donc de tous ces gouvernements infranationaux qui possèdent des chasses gardées très

spécifiques. Faudrait-il une loi du Congrès pour faire en sorte que les projets de transport en commun et les projets de routes cessent d'être assujettis à la politique « Acheter américain »?

**M. Don Stephenson:** Il me faudrait comparer les deux textes. Ils sont reliés, mais différents — le texte de l'ARRA, d'une part, et le texte de l'Accord sur les marchés publics et l'OMC, d'autre part. Je ne sais pas exactement de quelle forme de restriction vous parlez. Si c'est dans l'Accord sur les marchés publics, il faut croire qu'elle n'influe pas sur les orientations données en vertu de l'ARRA. Il me faudrait donc étudier le texte de l'ARRA avant de pouvoir vous répondre avec certitude.

**L'hon. Scott Brison:** Merci.

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

Nous allons terminer avec une courte question de M. Julian, à moins que M. Cannan n'ait posé toutes vos questions.

**M. Peter Julian:** J'ai trois questions très brèves, monsieur le président.

Je dois vous avouer que je suis plus inquiet maintenant que je ne l'étais au début de la séance, parce qu'il me semble que nous avons à la fois une position plus offensive et plus défensive. Si nous utilisons la métaphore du sumo, je crains, en fin de compte, la déroute complète de la gestion de l'offre. Je pense qu'il est juste de dire que vos instructions vous viennent du gouvernement, mais qu'elles pourraient changer. Si de nouveaux marchés potentiels s'ouvrent à l'agrinégoce, nous risquons de voir sacrifier les exploitations agricoles ancrées dans la collectivité, qui forment l'ossature de la gestion de l'offre.

D'après vous, serait-il juste de qualifier notre posture de plus offensive que défensive? Si des gains sont possibles, nous risquons de finir par faire du tort à notre secteur à offre réglementée.

Deuxièmement, les Producteurs laitiers du Canada ont dit de M. Falconer qu'il... Tous les articles publiés ont été de plus en plus négatifs à l'égard de la gestion de l'offre. D'après vous, serait-il juste d'y deviner une position de plus en plus négative à son endroit?

J'ai encore une autre question, quand vous en aurez terminé avec celles-là?

• (1240)

**M. Gilles Gauthier:** Monsieur le président, permettez-moi de répondre d'abord à la deuxième question.

Pour ce qui est de la position négative, le président a produit ces documents de son propre chef, en tant que président du groupe de négociation. Ces textes ne résultent pas d'un accord ni d'un consensus. Ils expriment ce que le président, subjectivement, croit être une issue possible.

La position est-elle devenue plus négative? Eh bien, à tout le moins, dans le texte de décembre 2008, il est reconnu que le Canada a besoin de plus de lignes tarifaires pour la désignation de produits sensibles. C'est la première fois que ce besoin est explicitement reconnu. Sur ce point, c'est un progrès.

Notre position ne varie pas. Bien sûr, nous affrontons des difficultés considérables pendant les négociations, mais cela ne signifie pas que nous devons l'abandonner. Je pense que nous l'avons explicitée toutes les fois qu'il le fallait.

Pour ce qui est des compromis, ceux où l'on sacrifie un secteur pour un autre, ça n'arrive presque jamais dans une négociation complexe comme celle qui se déroule à l'OMC, qui porte sur de nombreux points et où les joueurs et les intérêts sont également nombreux. Chaque pays essaie de promouvoir ses intérêts, offensifs et défensifs, du mieux qu'il peut. C'est précisément les instructions qu'on nous a données: essayer de promouvoir nos intérêts offensifs tout en restant inébranlables sur la gestion de l'offre. Jusqu'ici, nous nous y sommes conformés.

**M. Don Stephenson:** Pour reprendre mon analogie...

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Don Stephenson:** sur le sumo peut-être, la victoire revient à celui qui ne bouge pas. Nos instructions sont de rester sur nos positions. C'est la seule réponse que je peux donner à toute question concernant l'avenir.

Pour ce qui concerne le texte du président, j'ai moi-même été président d'un groupe de négociation à l'OMC. Après avoir publié mon premier texte, le directeur général de l'OMC m'a acheté un tee-shirt sur lequel était imprimé le conseil suivant: « Si tu cherches un ami à Genève, achète-toi un chien ». Le rôle du président est de publier un texte qui n'est fidèle à la position de personne mais qui, peut-être, pourrait faire l'objet d'un consensus. Son travail est d'essayer d'orienter les membres vers un consensus, principalement en exerçant de la pression sur les positions extrêmes. Et, dans un petit domaine au moins, le Canada pourrait être décrit comme tenant une position extrême.

**M. Peter Julian:** Merci de cette réponse.

Ma dernière question: a-t-on parlé des moyens que l'on pourrait prendre pour éviter la situation dans laquelle se trouve le Mexique? Ce pays en voie de développement, dont l'agriculture est assujettie aux dispositions de l'ALENA, a été, au cours de l'année, la victime d'un dumping massif de maïs des États-Unis, ce qui a contribué au ralentissement économique et à l'instabilité dans ses régions rurales. Des millions d'emplois ont été perdus, tandis que la criminalité et la violence augmentaient.

Le gouvernement a-t-il prévu d'adopter une position en vue d'éviter ce type de situation dans les pays en voie de développement, s'ils essaient de protéger l'agriculture paysanne, ancrée dans la collectivité?

•(1245)

**M. Gilles Gauthier:** Pour les pays en voie de développement, nous avons accepté, dans les négociations, le principe selon lequel leur secteur agricole aurait droit à certaines protections. Cette reconnaissance va assurément dans le même sens que ce que vous proposez. Le Mexique et tous les autres pays en voie de développement y auront droit.

Nous devons cependant nous assurer que tous ces choix de produits spéciaux pour les pays en voie de développement se font de manière à ne pas nuire nécessairement à nos intérêts commerciaux dans ces marchés. Encore une fois, cela fait partie des négociations.

Au stade actuel des négociations, il est reconnu aux pays en voie de développement le droit de désigner les secteurs qu'ils veulent protéger. En outre, ces secteurs ne doivent pas prendre d'engagements pour l'accès aux marchés. Ça aiderait ces pays à développer les secteurs qu'ils estiment les plus importants pour eux.

Le Canada a accepté ce principe. Bien sûr, nous avons besoin de continuer de discuter avec ces pays pour que nos intérêts commerciaux ne soient pas mis en péril par leurs secteurs désignés,

mais le principe de la désignation par les pays en voie de développement est accepté par le Canada.

**M. Don Stephenson:** Désolé si je m'exprime dans le jargon des négociateurs, mais tous les pays, y compris les pays développés, pourraient réserver, sous la désignation de produits sensibles, un certain nombre de lignes tarifaires. Les pays en voie de développement pourraient également désigner comme spéciales des lignes tarifaires — des produits spéciaux, c'est-à-dire les produits les plus importants pour eux pour la sécurité alimentaire ou la protection des modes de vie ruraux. Enfin, il existe un mécanisme appelé sauvegarde spéciale, qui fait l'objet d'une négociation et qui vise à protéger uniquement les pays en voie de développement contre le déferlement des importations.

**Le président:** D'accord.

Nous allons poser rapidement une dernière série de questions. Nous commencerons par M. Guimond, qui disposera de deux minutes, puis nous passerons à M. Brison, pour deux minutes, et j'aimerais accorder du temps aussi à M. Keddy.

Monsieur Guimond.

[Français]

**M. Claude Guimond:** Merci, monsieur le président.

J'aimerais pour commencer faire un commentaire. L'agriculture se meurt. Les agriculteurs se meurent présentement. Je suis très bien placé pour m'en rendre compte. Plusieurs pensent que les solutions s'orientent davantage vers le droit à l'alimentation, vers la souveraineté alimentaire.

Le Canada entend-t-il assumer un rôle de leader dans la présente ronde pour orienter les politiques vers la souveraineté alimentaire? Ainsi, les peuples pourraient gérer eux-mêmes leur agriculture et peut-être améliorer les choses dans ce domaine, au profit des agriculteurs.

**M. Gilles Gauthier:** Monsieur le président, comme je l'ai dit précédemment, les questions d'intérêt liées à la souveraineté alimentaire sont certainement présentes dans les négociations entourant la position mise en avant par les pays pour protéger leur secteur agricole.

Notre position très ferme sur la gestion de l'offre reflète nos intérêts particuliers à démontrer le bien-fondé du mécanisme de cette gestion de l'offre, à savoir comment cela a bien servi le Canada et comment cela n'affecte pas les intérêts des autres pays, car cela ne crée pas de distorsions sur le plan du commerce. Nous avançons donc des arguments de cette nature pour défendre notre position sur la gestion de l'offre.

Les autres pays ayant des intérêts particuliers — l'Inde, par exemple, qui a toujours mis en avant les intérêts de ses fermiers de subsistance — amènent aussi cet argument à la table des négociations. On essaie alors de trouver des façons de tenir compte de leurs intérêts. C'est là le principe d'une négociation.

[Traduction]

**Le président:** Merci.

Monsieur Brison, veuillez poser votre dernière question.

**L'hon. Scott Brison:** Les dispositions de la politique « Acheter américain » sont une restriction attachée aux fonds fédéraux pour les projets de transport en commun et les projets de routes. Je reviens à la note 5 de l'annexe 2 de l'Accord sur les marchés publics, selon laquelle l'accord ne s'applique pas aux restrictions attachées aux fonds fédéraux destinés aux projets de transport en commun et aux projets de routes ».

Admettez-vous, d'après la formulation de cette note, que les dispositions de la politique « Acheter américain » puissent être considérées comme l'une de ces restrictions?

• (1250)

**M. Don Stephenson:** Je n'ai pas le texte sous les yeux, mais je pense que vous voulez dire que les protections de l'Accord sur les marchés publics ne suffiraient pas pour permettre le plein accès à ces marchés au niveau infranational, aux États-Unis. Sur ce point, je serais d'accord avec vous.

**L'hon. Scott Brison:** Bien.

La politique « Acheter américain » serait spécifiquement une restriction s'appliquant aux fonds fédéraux destinés aux projets de transport en commun et aux projets de routes.

**M. Don Stephenson:** Oui.

**L'hon. Scott Brison:** Merci beaucoup.

**M. Don Stephenson:** De fait, les nouvelles dispositions des mesures « Acheter américain » dans la Resource Conservation and Recovery Act élargissent les anciennes dispositions de la politique « Acheter américain » en les faisant s'appliquer à un plus grand nombre de projets et de produits et en autorisant une plus grande différence de prix avant d'avoir le droit d'acheter des produits étrangers. Et, ce qui est des plus importants, elles sont obligatoires pour les États et les municipalités. C'est cette restriction importante que nous essayons de corriger au cours des discussions actuelles.

**L'hon. Scott Brison:** Vous exercez un rude métier.

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

Pour en finir, monsieur Keddy, vous allez montrer comment un communicateur efficace, qui s'exprime bien, peut tout faire en deux minutes.

**M. Gerald Keddy:** Bonne chance, monsieur le président.

Merci, monsieur le président. Sur la dernière question de M. Brison, je pense que dans tout règlement il y a une échappatoire. C'est dans l'ordre des choses, je pense.

Je me contenterai de dire que nous avons eu une bonne et franche discussion sur la gestion de l'offre. Je ne pense pas que personne, dans ce comité, peut conclure alors que nos deux négociateurs principaux ici présents ont affirmé que le Canada a adopté une position rigide sur les produits sensibles et sur la gestion de l'offre et qu'il l'a défendue à l'OMC et dans d'autres négociations bilatérales sur la scène internationale...

Monsieur le président, la chose est assez simple. Chacun a fait attention de dire que nul ne sait ce que l'avenir nous réserve. Le Québec pourrait tenir un référendum pour décider de se débarrasser de la gestion de l'offre au Québec. Je ne peux en dire davantage; je ne sais rien. Nous ne pouvons parler que d'aujourd'hui et de ce que le gouvernement fait aujourd'hui. Ce que j'ai constamment entendu, c'est que nous protégeons la gestion de l'offre, sans faire d'exception.

Merci.

**Le président:** Bravo! Eh bien, merci. La vie est comme une boîte de chocolats mélangés.

Messieurs, merci beaucoup. Vos propos ont été très utiles pour éclairer le comité. Nous vous en remercions.

Monsieur Stephenson, je crois que vous êtes un grand diplomate.

Merci également, monsieur Gauthier, de votre présence.

La séance est levée.

---







**POSTE  MAIL**

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

**Poste-lettre**

**Lettermail**

**1782711  
Ottawa**

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à :*  
Les Éditions et Services de dépôt  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Publishing and Depository Services  
Public Works and Government Services Canada  
Ottawa, Ontario K1A 0S5

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

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

On peut obtenir des copies supplémentaires en écrivant à : Les Éditions et Services de dépôt  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5  
Téléphone : 613-941-5995 ou 1-800-635-7943  
Télécopieur : 613-954-5779 ou 1-800-565-7757  
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca  
<http://publications.gc.ca>

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

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

### SPEAKER'S PERMISSION

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

Additional copies may be obtained from: Publishing and Depository Services  
Public Works and Government Services Canada  
Ottawa, Ontario K1A 0S5  
Telephone: 613-941-5995 or 1-800-635-7943  
Fax: 613-954-5779 or 1-800-565-7757  
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca  
<http://publications.gc.ca>

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address: <http://www.parl.gc.ca>