



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

AGRI • NUMÉRO 041 • 3^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 2 décembre 2010

—
Président

M. Larry Miller

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

Le jeudi 2 décembre 2010

• (0850)

[Traduction]

Le président (M. Larry Miller (Bruce—Grey—Owen Sound, PCC)): La séance est ouverte.

Je signale aux membres du comité que nous allons passer à huis clos 15 minutes avant la fin de la réunion pour discuter d'une motion qui a été adoptée à la fin de notre dernière réunion.

Sans plus tarder, passons à nos témoins.

Merci beaucoup, messieurs Gauthier et Verheul d'avoir accepté notre invitation. Nous espérons que vous allez pouvoir nous donner des détails sur l'évolution des discussions entre le Canada et l'Union européenne, et ainsi de suite.

Monsieur Gauthier, voulez-vous commencer?

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): Je préfère que M. Verheul commence et j'enchaînerai par la suite pendant quelques minutes.

Le président: Allez-y, je vous prie.

M. Steve Verheul (négociateur commercial en chef, Canada-Union européenne, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international): Merci, et bonjour à tous.

Merci de nous avoir invités à parler aujourd'hui de l'Accord économique et commercial global Canada-Union européenne, que l'on appelle aussi AECG. Conformément à votre demande, je ferai le survol des négociations, puis je céderai la parole à Gilles Gauthier, négociateur principal en agriculture du Canada, qui abordera plus particulièrement les questions agricoles et agroalimentaires touchées par l'AECG.

La conclusion d'un accord avec l'Union européenne nous conférerait un accès préférentiel au marché le plus vaste du monde. L'Union européenne, qui compte quelque 27 États membres, une population d'environ 500 millions d'habitants et un PIB de plus de 19 milliards de dollars canadiens, constitue déjà notre deuxième partenaire commercial en importance. Nous avons de nombreux liens historiques, économiques et culturels avec l'Union européenne, il s'agit donc d'un partenaire commercial tout désigné pour le Canada.

Nous cherchons depuis très longtemps à conclure un accord de libre-échange avec l'Union européenne. À la suite de l'énorme travail de promotion que les dirigeants politiques et les fonctionnaires canadiens ont accompli, ainsi que des efforts colossaux que le secteur privé a déployés, les négociations en vue de conclure un accord économique et commercial global se sont ouvertes officiellement à Prague lors du Sommet Canada-UE de mai 2009. À cette occasion, les dirigeants ont convenu de viser haut et de mener à bien les négociations d'ici deux ans.

Pour notre pays il s'agit de loin des négociations de libre-échange les plus vastes jamais entreprises depuis l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, qui est entré en vigueur il y a plus de 20 ans, et l'ALENA, qui a suivi.

Dans le cadre des négociations de l'AECG, nous voulons aller plus loin que nous sommes allés avec l'ALENA, tant en ce qui a trait à l'éventail de questions à aborder qu'à notre degré d'ambition. De son côté, l'Union européenne vise aussi à aller plus loin que dans les accords de libre-échange qu'elle a conclus.

À ce jour, le Canada et l'Union européenne ont tenu cinq cycles de négociations, et le sixième aura lieu à la mi-janvier à Bruxelles. Les progrès vont bon train. Bien que nous ayons réglé les questions faciles et que nous nous concentrons désormais sur les principaux points de divergence, nous continuons à faire de bons progrès.

Nous avons atteint des jalons importants au cours des négociations jusqu'à présent. Par exemple: depuis l'automne dernier, nous avons un texte codifié portant sur les 22 secteurs de négociations. De ce nombre, nous avons achevé quatre chapitres et nous devrions en terminer quatre autres lors du prochain cycle, en janvier. Dans les chapitres restants, les problèmes ont été réduits à des divergences fondamentales, et nous y consacrons toute notre attention.

Nous avons échangé des offres initiales en ce qui a trait aux produits, lesquelles prévoient que 90 p. 100 des droits de douane seraient levés dès l'entrée en vigueur de l'accord. Nous avons aussi échangé des offres détaillées dans les secteurs des marchés publics, des services et de l'investissement.

Nous prévoyons échanger de secondes offres pour les 10 p. 100 restants et nos premières offres relatives aux marchés publics, aux services et à l'investissement peu de temps après le cycle de négociations prévu en janvier.

Dans le secteur des produits, les 10 p. 100 pour lesquels nous n'avons pas encore présenté d'offres concernent divers enjeux névralgiques, dont les automobiles, le poisson et certaines questions agricoles. Plus particulièrement, une grande partie des 10 p. 100 de l'Union européenne se compose de produits agricoles.

La façon dont nous abordons l'accès aux marchés dans le cas présent diffère de la démarche employée dans d'autres négociations. Nous négocions globalement l'accès aux marchés, plutôt que de nous centrer expressément sur les droits de douane. Nous voulons parvenir à un véritable accès aux marchés et nous travaillons sur ce qu'il faut vraiment pour pénétrer le marché. Un grand nombre d'obstacles auxquels les exportateurs canadiens se heurtent par rapport au marché de l'Union européenne ne concernent pas les droits de douane.

Voici ce que nous faisons en vue d'obtenir un accès aux marchés véritable:

Nous avons assorti de conditions nos offres tarifaires, par exemple, la négociation de règles d'origine satisfaisantes qui tiennent compte de l'intégration très étroite du marché nord-américain. Nous portons une attention particulière aux obstacles non tarifaires, surtout dans le domaine des normes réglementaires. Pour garantir la libre-circulation des produits entre les deux marchés, il faudra combler les écarts entre les normes de l'Union européenne et les nôtres, que ce soit à l'échelon nord-américain, à l'échelon canadien ou à l'échelon provincial ou territorial. Nous négocions un chapitre sur la coopération réglementaire pour tenter d'anticiper les problèmes. Ce sera la première fois qu'un accord de libre-échange contient un chapitre de la sorte.

Soulignons que les provinces et les territoires collaborent de près avec nous. En effet, quelque 50 ou 60 représentants nous accompagnent au cycle de négociations et assistent aux séances de négociations dans des domaines qui relèvent, en tout ou en partie, de leurs compétences. Jamais auparavant ont-ils participé de si près à une négociation commerciale internationale. Étant donné que l'Union européenne s'intéresse particulièrement aux marchés publics infranationaux dans la présente négociation, les provinces et les territoires visent des objectifs très élevés dans leurs offres concernant les marchés publics et demandent à être payés dans d'autres domaines. Pour nombre d'entre eux, surtout l'Alberta, la Saskatchewan et le Manitoba, l'accès aux marchés agricoles constitue une priorité très élevée, sinon absolue.

Il n'y a pas que les provinces et les territoires qui ont énoncé clairement leurs priorités. Notre processus de consultation dans le cadre de l'accord est le plus vaste et le plus ouvert que nous n'ayons jamais adopté lors d'une négociation commerciale. Nous consultons régulièrement le secteur privé et la société civile par divers moyens, que ce soit de grandes réunions de groupes ou des rencontres individuelles. Parmi les participants les plus actifs et les plus énergiques, on trouve des acteurs agricoles, qui ont bien fait comprendre les objectifs à atteindre au cours de cette négociation et les domaines où ils aimeraient que des gains réels se concrétisent.

Bien entendu, l'accès aux marchés des produits de base n'est pas le seul gain enregistré. Nous menons des négociations serrées avec les Européens dans d'autres secteurs, tels que les services, l'investissement et la mobilité de la main-d'oeuvre. Les Européens, pour leur part, exercent des pressions sur notre gouvernement en ce qui concerne les marchés publics et la propriété intellectuelle, y compris les indications géographiques. Bien que le Canada ait conclu avec l'Union européenne un accord dans lequel ils reconnaissent mutuellement certaines indications géographiques de vins et spiritueux, l'Union européenne insiste fortement pour que les indications géographiques d'autres produits agricoles et produits alimentaires soient également reconnues.

L'AECG représente une occasion unique et importante pour le Canada, et nous sommes résolus à conclure un accord ambitieux. Le ministre canadien responsable du commerce international, l'honorable Peter Van Loan, rencontrera son homologue de l'Union européenne, le commissaire européen au commerce Karel De Gucht, pour faire le point sur les négociations. Cette rencontre aura lieu à Ottawa à la mi-décembre. Par la suite la sixième ronde de négociations se tiendra à Bruxelles en janvier, suivie d'une ronde à Ottawa en avril.

Je passe maintenant la parole à Gilles, qui fera un survol des enjeux sectoriels dont il est question dans les négociations relatives à l'AECG.

Gilles.

●(0855)

[Français]

M. Gilles Gauthier: Merci, monsieur le président.

C'est avec plaisir que je me présente aujourd'hui devant votre comité, pour la première fois depuis que j'occupe mon poste de négociateur principal en agriculture.

Pour le secteur agricole, les négociations en vue d'un Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, communément appelé CETA, offre des possibilités exceptionnelles d'améliorer l'accès aux marchés pour nos producteurs.

Comme vous le savez, le Canada est un acteur de premier plan du commerce mondial agricole. Il est le quatrième exportateur et le sixième importateur en importance de produits agroalimentaires au monde. Le maintien de notre croissance et de notre prospérité dépend de notre aptitude à soutenir efficacement la concurrence sur le marché mondial et à pénétrer de nouveaux marchés.

Plus précisément, un vaste segment du secteur agricole canadien dépend de l'accès aux marchés étrangers, plus particulièrement les secteurs de l'élevage, des céréales, des légumineuses et des oléagineux. Aussi, les négociations commerciales, comme celles du CETA revêtent une grande importance, car elles peuvent ouvrir de nouveaux débouchés commerciaux à nos agriculteurs et exportateurs.

L'Union européenne constitue un vaste marché pour les produits agricoles et agroalimentaires. Il s'agit, en fait, du plus grand marché d'importation de produits agroalimentaires au monde. Il compte pour 13 p. 100 de toutes les importations agricoles au monde.

En 2009, les échanges de produits agroalimentaires entre le Canada et l'Union européenne se sont chiffrés à plus de 5,6 milliards de dollars. Au cours des trois dernières années, les achats par l'Union européenne de produits agroalimentaires canadiens ont représenté plus de 19 p. 100 de nos exportations de légumineuses, plus de 18 p. 100 de nos exportations de blé, près de 7 p. 100 de nos exportations de blé tendre et 7 p. 100 de nos exportations de produits oléagineux.

Il ne fait aucun doute que la conclusion d'un accord avec l'Union européenne s'accompagnera d'une énorme possibilité d'approfondir cette relation commerciale déjà significative. L'objectif du Canada dans ces négociations est de parvenir à un résultat ambitieux qui contribuera à promouvoir les intérêts des agriculteurs canadiens et apportera des avantages nets à tout notre secteur agricole.

Cela signifie qu'il faut parvenir à des améliorations d'importance en matière d'accès aux marchés pour nos produits agricoles comme, en particulier, les produits du boeuf, du porc, des céréales et des aliments transformés. De plus, le Canada continuera, bien entendu, à défendre, dans ces négociations commerciales, les intérêts des secteurs sous gestion de l'offre, comme on le fait dans toutes les négociations commerciales.

[Traduction]

Voici quelques exemples d'obstacles commerciaux que nous cherchons à traiter dans le cadre des négociations entre le Canada et l'Union européenne:

Même si un récent accord permettra au Canada d'avoir accès à un nouveau contingent en franchise de droits de douane accordé par l'Union européenne pour le boeuf exempt d'hormones, nos exportations de boeuf seront encore assujetties à des limites quantitatives au-dessus desquelles les droits imposés peuvent atteindre jusqu'à 142 p. 100.

Bien que nous soyons un chef de file mondial de la production du porc et de ses produits, nos exportations de porc sur le marché européen sont minuscules, car elles sont grevées de droits intra-contingents et extra-contingents qui varient entre 32 et 70 p. 100 et, actuellement, seuls deux transformateurs canadiens de porc sont autorisés par certification à expédier du porc sur le marché de l'Union.

Notre blé dur jouit d'une solide réputation chez les consommateurs européens, particulièrement en raison de ses qualités pour la production de pain et de pâtes. Bien que, d'une façon générale, nos exportations soient admises en franchise, elles demeurent quand même assujetties à des restrictions quantitatives.

De nombreux autres produits agroalimentaires canadiens pourraient profiter de la libéralisation des échanges avec l'Union européenne, notamment les petits fruits, les pommes de terre et le sirop d'érable, pour ne nommer que ceux-là.

De plus, ces négociations donnent également la possibilité de s'attaquer aux obstacles non tarifaires, notamment dans le domaine sanitaire et phytosanitaire ainsi qu'à d'autres obstacles techniques au commerce, qui limitent l'accès de nos produits agricoles aux marchés.

Le Canada cherche également à régler des problèmes clés liés à la biotechnologie, notamment à accélérer le processus d'approbation des organismes génétiquement modifiés, ou OGM, par l'Union européenne, et aussi à parvenir à une plus grande prévisibilité des échanges dans le cas de la présence de faible teneur d'organismes génétiquement modifiés dans les exportations agricoles du Canada. C'est particulièrement important pour le secteur des céréales.

Pour terminer, le Canada recherche des engagements fermes concernant les subventions à l'exportation qui ont été de longue date un sujet de préoccupation pour les exportateurs de produits agricoles canadiens. L'Union européenne est de loin le plus grand pourvoyeur de subventions à l'exportation dans le monde.

Nous progressons avec l'étroite collaboration des gouvernements provinciaux, et nous consultons l'ensemble des intervenants de l'industrie agricole et agroalimentaire du Canada afin de défendre leurs intérêts dans le cadre de ces négociations.

Monsieur le président, je serais maintenant heureux de répondre à vos questions sur la dimension agricole de ces négociations.

● (0900)

Le président: Merci, messieurs.

Je rappelle aux membres du comité qu'il faut concilier l'obligation des témoins de répondre à toutes les questions du comité avec le rôle que jouent les fonctionnaires pour ce qui est de donner des conseils confidentiels aux ministres. Le rôle de la fonction publique a toujours été de mettre en oeuvre et de gérer les politiques gouvernementales et non de définir ces politiques. Par conséquent, les fonctionnaires n'ont pas à commenter les décisions du gouvernement en matière de politique.

À vous, monsieur Easter, pour sept minutes.

L'hon. Wayne Easter (Malpeque, Lib.): Merci, monsieur le président.

Comme Steve le sait sans doute, cette déclaration du président protégé bien le ministre et nous le comprenons.

Le président: Je voulais simplement m'en assurer, monsieur Easter.

L'hon. Wayne Easter: Merci quand même, monsieur le président.

Soyez les bienvenus au Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire.

Il ne fait aucun doute que la conclusion d'un accord de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne est souhaitable. Tout le monde semble d'accord sur ce point. Comme vous l'avez mentionné, Steve, dans votre déclaration et comme M. Gauthier l'a rappelé, l'agriculture semble encore être l'un des points majeurs en litige. La gestion de l'offre semble être un élément névralgique.

Steve, vous avez comparu devant le Comité du commerce international le 15 juin. Voici ce que vous avez dit à cette occasion, et je cite:

Lorsque les négociations ont été amorcées, on avait convenu qu'à priori il n'y aurait aucune exclusion... Ainsi, chaque partie pouvait formuler des propositions sur tout domaine d'intérêt.

Il appartient à l'Union européenne de formuler des propositions qui pourraient porter sur des produits visés par un régime de gestion de l'offre.

Si on interprète de façon littérale ces propos, on comprend que la gestion de l'offre était négociable, au départ. Est-ce exact?

M. Steve Verheul: Il est vrai, comme on l'a dit publiquement à nombre d'occasions, que tout était sur la table au début des négociations. Il y avait beaucoup de dossiers épineux des deux côtés, si bien qu'à mon avis ni l'une ni l'autre des parties ne s'imaginait vraiment que tout pouvait être négociable à l'issue des pourparlers. Nous savions toutefois qu'il y avait beaucoup de chemin à faire.

L'hon. Wayne Easter: Alors ce qui m'inquiète relativement à la gestion de l'offre... tout cela est fort intéressant, car j'ai présenté des renseignements l'autre jour, transmis par Peter Clark, au sujet des subventions américaines. Les États-Unis investissent massivement pour soutenir leur industrie tandis que nous continuons à jouer les scouts. En fait, en ce qui concerne la gestion de l'offre, ces statistiques laissent croire que les États-Unis subventionnent leurs produits agricoles à hauteur de 32¢ le litre, en dollars canadiens.

Et pourtant nous devons les concurrencer. Les transformateurs canadiens font pression sur nous, affirmant qu'ils pourraient importer, pour moins cher, le fromage pour leurs pizzas. Mais ces produits sont subventionnés à 32¢ le litre aux États-Unis, si on tient compte de tous les facteurs.

Nos secteurs sous gestion de l'offre subissent leurs assauts, alors que les produits américains sont fortement subventionnés.

Ce qui me préoccupe pour l'avenir, c'est la position de principe adoptée par le gouvernement actuel dans une déclaration faite en 2004. Pourriez-vous me dire s'il s'agit vraiment de l'orientation dans laquelle nous nous sommes engagés.

Voici ce qu'a dit le gouvernement:

Un gouvernement conservateur assurera que tout accord influençant la gestion d'approvisionnement assure à nos producteurs l'accès aux marchés étrangers, et qu'il y aura une période de transition suffisante vers l'établissement d'un environnement axé sur le marché.

Voici donc ma question. Dans ces négociations, envisageons-nous de maintenir le système actuel de gestion de l'offre ou discutons-nous d'une période de transition qui nous mènerait vers un environnement axé sur le marché?

• (0905)

M. Gilles Gauthier: Monsieur le président, le gouvernement a dit clairement qu'il défendrait les intérêts du secteur sous gestion de l'offre dans toutes nos négociations commerciales. Voilà la position que nous avons adoptée dans toutes les négociations, y compris celles qui ont mené à l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis et, par la suite, à l'ALENA.

Demander s'il y aurait une période de transition me semble pour l'instant une question purement théorique. Au contraire, le gouvernement nous a dit de maintenir notre position relativement à la gestion de l'offre, c'est-à-dire de défendre l'intégrité d'un système de gestion de l'offre dans toutes nos négociations commerciales.

L'hon. Wayne Easter: Très bien. Merci de cette précision.

À la deuxième page de votre déclaration, Steve, vous parlez de barrières non tarifaires.

Je crois que M. Gauthier en a parlé dans la description de la plus récente entente, et il s'agit à mon avis d'une bonne entente — sauf erreur, 20 000 tonnes de boeuf sans hormone ou sans OGM pour l'Europe — mais l'Union européenne nous impose encore l'équivalent de frais de douane de 142 p. 100 sur les autres exportations de boeuf.

Pourriez-vous donner plus de précisions au sujet de ces barrières non tarifaires, parce qu'elles sont souvent mal comprises. La plupart des gens pensent que les frais de douane sont les seules barrières, mais il y a bien d'autres questions, par exemple la présence d'hormones dans la viande de boeuf.

Pourriez-vous nous en dire plus long à ce sujet?

M. Gilles Gauthier: Vous avez tout à fait raison de dire que les frais de douane ne sont qu'un des éléments à négocier pour pouvoir avoir accès à de nouveaux marchés. Il y a beaucoup d'autres conditions auxquelles il faut satisfaire pour répondre aux normes sanitaires ou phytosanitaires du pays importateur.

Dans le cas de l'Union européenne, le boeuf traité aux hormones est depuis longtemps l'objet d'un litige. La question est réglée maintenant grâce à l'accord récent qui nous accorde un nouvel accès. Comme vous l'avez mentionné, cet accès est limité sur le plan quantitatif. On nous accorde un quota de 20 000 tonnes qui augmentera pour atteindre 45 000 tonnes dans quelques années.

Toutefois, même si on nous accorde l'accès pour cette quantité, il faut détenir un certificat garantissant les exportations, c'est-à-dire qu'il faut que les établissements de traitement de la viande admissibles à l'exportation soient approuvés en Europe. Il faut pouvoir attester qu'ils répondent aux normes de qualité imposées par le pays importateur, en l'occurrence l'Union européenne. Il y a des règles s'appliquant au lavage des carcasses, à l'utilisation de chlore ou d'eau recyclée, et ainsi de suite. Tous les procédés de production doivent être approuvés par le pays importateur. Il y a des questions qui touchent l'utilisation de ractopamine pour le porc ou les protocoles d'élimination des trichines. Il faut obtenir des certificats pour toutes sortes de choses.

• (0910)

L'hon. Wayne Easter: La traçabilité est-elle exigée jusqu'à...

Le président: Votre temps est écoulé. Vous pourrez revenir à ce sujet plus tard.

Monsieur Laforest, vous avez sept minutes.

[Français]

M. Jean-Yves Laforest (Saint-Maurice—Champlain, BQ): Merci, monsieur le président.

Bonjour, monsieur Gauthier et monsieur Verheul. J'aimerais poser quelques questions d'ordre technique à M. Verheul.

Tout à l'heure, vous avez dit que, dans le cadre de ces négociations, il y avait 22 sujets de négociation. Vous dites avoir, d'une certaine façon, réglé quatre chapitres et que quatre autres étaient à venir. Vous avez aussi parlé de la présence, lors des négociations, des provinces et des territoires.

S'il y a 22 sujets de discussion, y a-t-il 22 tables de négociations? Les provinces participent-elles à toutes les tables de négociations?

[Traduction]

M. Steve Verheul: Oui, c'est exact. Nous avons participé à 22 négociations depuis qu'elles ont été amorcées.

Les provinces participent à ces négociations en fonction des champs de compétences qui sont de leur ressort; par conséquent, elles ne participent qu'à sept ou huit négociations. Bien sûr, elles participent aux négociations sur les contrats publics, l'investissement, les obstacles techniques au commerce, l'environnement et la main-d'oeuvre, mais il y a aussi la coopération, les monopoles ainsi que les sociétés d'État. Les provinces participent également aux discussions sur quelques-unes des questions les plus centrales des négociations et quelques-unes des plus hautes priorités de l'Union européenne.

[Français]

M. Jean-Yves Laforest: Il y a 22 tables de négociations auxquelles les provinces participent. Lorsqu'il est question d'agriculture, par exemple, je suppose que les provinces sont présentes à la table de négociations.

[Traduction]

M. Steve Verheul: Les questions d'agriculture sont abordées aux négociations sur les biens, et étant donné que c'est relié principalement à la frontière, c'est exclusivement de ressort fédéral; par conséquent, les provinces ne participent pas à ces négociations. Mais puisque cela fait partie de l'ensemble des négociations, nous avons tenu les provinces bien au courant des discussions, elles sont donc bien au fait de nos stratégies et des développements. Nous leur offrons des séances d'information par la suite. Les provinces sont bien au courant des discussions aux tables de négociation.

[Français]

M. Jean-Yves Laforest: Et en ce qui concerne les services financiers?

[Traduction]

M. Steve Verheul: La table consacrée aux services financiers est de ressort exclusivement fédéral. On y discute de questions portant sur les mesures prises à l'égard des services financiers à l'échelon fédéral, par exemple dans le secteur bancaire, et aucune discussion détaillée n'a lieu au sujet de mesures prises à l'égard de services financiers à l'échelon provincial, par exemple dans le domaine des assurances.

[Français]

M. Jean-Yves Laforest: Les provinces seront-elles invitées à participer aux discussions, notamment à la table de négociations sur les services financiers? Lorsque des sujets relèvent de leurs compétences, seront-elles invitées à y participer?

[Traduction]

M. Steve Verheul: Il faudrait procéder à une évaluation si l'on décidait d'aborder ces questions. À cette étape-ci, dans le cadre des accords précédents, nous avons l'habitude d'exclure toute participation des provinces dans les discussions portant sur ces domaines. Nous avons toujours été catégoriques à cet égard.

Les Européens ont exprimé un intérêt à l'égard de certaines questions portant sur les services financiers à l'échelon provincial, et certaines provinces ont quant à elles exprimé un intérêt à caractère offensif envers l'Union européenne sur les mêmes sujets. Nous avons donc entrepris de consulter de façon intensive les provinces pour connaître leur position dans ces domaines. Toutefois, nous n'avons toujours pas décidé si elles devraient être représentées dans la salle de négociation.

[Français]

M. Jean-Yves Laforest: Avez-vous commencé à discuter aussi de toute la question de savoir comment on va gérer les différends — peut-être que ça se fera seulement à la fin —, de quel genre de mécanisme on va se doter? S'il y a une entente, au bout du compte, je suppose que vous avez déjà commencé à penser de quelle façon on va tenter de régler les différends ensuite? Va-t-il y avoir un tribunal permanent, ou autre chose?

• (0915)

[Traduction]

M. Steve Verheul: Nous nous sommes pas mal attardés à la question du règlement des différends, tant en ce qui concerne les différends entre les États ou la possibilité d'établir un mécanisme de règlement des différends État-investisseur.

Nous avons entretenu des discussions intensives à ce sujet. Nous essayons de moderniser les mécanismes. Nous voudrions adopter certaines approches qui n'ont pas été mises à l'essai dans le cadre des accords précédents.

Les provinces ont porté un vif intérêt à ces questions, et certaines discussions d'ordre plus général ont eu lieu, au-delà de ces négociations, au sujet du rôle que pourraient assumer les provinces dans le cadre du règlement de ces différends.

[Français]

M. Jean-Yves Laforest: Quelle est la valeur des subventions que les 27 États de l'Union européenne accordent à la production agricole? Il y a un soutien important de la part des pays membres de l'Union européenne. Cela se chiffre à quel montant? Dans le fond, je veux faire une comparaison. Sur la question de la gestion de l'offre, on peut supposer que s'ils insistent très fort pour qu'on l'abandonne, ils vont devoir éliminer plusieurs de leurs subventions. De quel ordre sont-elles en Europe?

M. Gilles Gauthier: Monsieur le président, je n'ai pas le chiffre exact, mais cela me fera plaisir de le fournir au comité subséquemment. Cela varie évidemment par secteurs. Dans le domaine laitier, cela peut représenter jusqu'à environ 40 p. 100 à 50 p. 100 du revenu.

M. Jean-Yves Laforest: On peut dire que l'Union européenne subventionne assez fortement ses producteurs agricoles.

M. Gilles Gauthier: Tout à fait. L'Union européenne, dans le cadre de sa politique agricole commune, a une panoplie de mesures destinées à soutenir son secteur agricole. Cependant, en vertu des réformes qui ont été faites au cours des dernières années et des réformes anticipées pour le nouveau cadre de la politique agricole commune à partir de 2013, leurs subventions sont de moins en moins

liées à la production. C'est un mécanisme de soutien direct aux producteurs.

M. Jean-Yves Laforest: Puis-je poser une dernière question?

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Laforest.

Monsieur Atamanenko, vous avez la parole.

M. Alex Atamanenko (Colombie-Britannique-Southern Interior, NPD): Merci beaucoup, messieurs, d'être venus vous faire entendre.

J'ai un certain nombre de questions à poser au sujet de l'agriculture, mais aussi des questions générales reliées aux renseignements que j'ai trouvés en étudiant un document intitulé *Negotiating from Weakness* et publié par le Centre canadien de politiques alternatives. Je ne sais pas si vous en avez entendu parler.

Il me semble, au vu de cet accord, qu'il est davantage question de donner accès aux Européens à nos marchés publics, à nos services publics et à nos municipalités qu'il n'est question d'échanges commerciaux. Je trouve cela un peu troublant.

J'aimerais vous lire quelques extraits du document en question:

En décembre 2009, l'Union européenne a présenté ses demandes initiales d'accès au marché portant sur les marchés publics du Canada.

À l'échelon fédéral, l'Union européenne a demandé que le Canada ouvre ses marchés comprenant toutes les entités du gouvernement central ainsi que toutes les autres entités publiques centrales y compris les entités subordonnées au gouvernement central...

Par souci d'exactitude, l'Union européenne précise la liste d'un grand nombre d'entités fédérales qui actuellement ne sont pas visées par les ententes sur la passation de marchés internationaux. Prenez deux exemples figurant à cette liste soumise par les Européens, soit la Commission canadienne du blé et l'Agence spatiale canadienne. Contrairement aux politiques sur la passation de marchés de la Commission canadienne du blé, qui par ailleurs détient un monopole établi par réglementation sur le marché du blé et de l'orge dans l'Ouest canadien, l'Union européenne énonce publiquement son objectif de démantèlement de la commission, objectif qui a été réitéré dès le début des négociations. L'Agence spatiale canadienne verse des centaines de millions de dollars annuellement...
[Traduction]

En d'autres termes, d'après ce document, ces deux organismes canadiens pourraient être menacés.

Le document indique également ce qui suit:

Tout comme à l'échelon fédéral, ils ont demandé à ce que toutes les entités des gouvernements sous-centraux soient comprises, y compris les entités dont l'activité se situe au niveau local, régional ou municipal... Toutes les entités du secteur des municipalités, des établissements d'enseignement supérieur, des écoles et des hôpitaux (les municipalités elles-mêmes, les organisations municipales, les conseils scolaires, les écoles publiques ainsi que les services de santé et services sociaux)...

J'ai l'impression que ces gouvernements infranationaux vont perdre le contrôle des marchés publics locaux. En d'autres termes, au lieu d'essayer de fournir du travail aux entreprises locales, on fera en sorte que ces dernières devront faire concurrence à de grandes multinationales européennes. Voilà, en gros, ma question.

Pour ce qui est de l'agriculture, j'aimerais savoir ce que vous pensez de la version de 1991 de l'UPOV de la Loi sur la protection des obtentions végétales. D'après les renseignements qui m'ont été transmis, ce texte de loi éliminerait presque totalement le droit des agriculteurs d'économiser, de réutiliser et de vendre des semences. Pouvez-vous nous dire ce que vous en pensez?

Il y a également la question des indications géographiques, qui, je le sais, constitue une véritable préoccupation pour les producteurs laitiers. Ces derniers se préoccupent également du fait que même si les négociations se déroulent bien, peut-être qu'au dernier moment les Européens aborderont la question du fromage. Est-ce possible qu'ils nous demandent l'accès à notre marché du fromage?

Ma dernière question porte sur les légumineuses à grains. Pour l'instant, il n'y a aucun droit à l'importation pour les produits non transformés, mais ils sont en transformation. Qu'est-ce qui changera si l'entente était signée?

Je m'en tiendrai à cette question.

• (0920)

M. Steve Verheul: Très bien, merci.

Je répondrai à votre question sur les marchés publics et je laisserai mon collègue répondre à votre question sur l'agriculture.

Pour ce qui est des marchés publics, surtout aux échelons provinciaux, territoriaux et municipaux, l'Union européenne a manifesté clairement et de façon généralisée un vif intérêt à caractère offensif dans ce domaine. L'Union européenne affirme représenter le marché public le plus ouvert au monde et s'attend donc à une sorte de réciprocité de notre part en ce qui a trait à l'accès à nos marchés.

Nous avons évalué la demande de l'Union européenne. Bien sûr, le fait de formuler ce type de demande consiste à viser bien haut. Or, nous avons visé bien haut également dans nos demandes formulées à l'Union européenne. Par conséquent, il ne faut pas présumer qu'on lui accordera tout ce qu'elle demande, ce ne sera pas du tout le cas.

Nous avons certainement l'intention d'approcher les organismes provinciaux et territoriaux, ainsi que les organismes fédéraux et municipaux, tout en surveillant de près l'approche européenne aux marchés publics, de façon à bien refléter la marge de manoeuvre intégrée dans leur système qui permet le type de pratiques que vous avez mentionnées. Nous prenons part actuellement à ce processus.

Il faut aussi garder à l'esprit que nous négocions des seuils assez élevés, ce qui signifie que tous les produits et services en deçà de ces seuils ne seront pas visés par les obligations relatives à l'accord. Les contrats gouvernementaux dans le domaine de la construction, par exemple, auront un seuil de 8,5 millions de dollars. Tout contrat d'une valeur inférieure ne serait pas visé par les obligations.

Une certaine marge de manoeuvre est également accordée en ce qui a trait à la sécurité et à la défense. Ces domaines font l'objet d'une exemption. Tout un ensemble d'exemptions ont été adoptées pour restreindre l'accès en fonction d'un montant d'argent et permettre une certaine souplesse aux donneurs d'ouvrage.

Nous en sommes encore à l'étape où nous nous apprêtons à échanger des offres relatives au marché public. Après avoir évalué à quel point les Européens sont sérieux au sujet de certaines questions précises, nous allons agir en conséquence.

M. Gilles Gauthier: En ce qui concerne votre question sur l'agriculture et l'UPOV de 1991 pour la protection des obtentions végétales, il est important de souligner que ce traité international a été signé par le Canada et que c'est au Canada maintenant de décider de le ratifier et du moment et de la façon dont il veut le mettre en oeuvre. Ce n'est pas nécessairement lié aux négociations de l'AECG. Dans la Convention de 1991, il y a une disposition portant sur le droit des agriculteurs de protéger leurs semences. Je pense qu'il s'agit plutôt d'une décision de politique intérieure. Nous devons décider quand et comment mettre en oeuvre l'UPOV de 1991, puisque nous sommes déjà signataires de ce traité.

En ce qui concerne les indications géographiques, comme Steve l'a mentionné, c'est une question qui intéresse considérablement l'Union européenne. Nous avons entrepris un débat assez détaillé sur cette question dans le cadre de la négociation. À notre avis, si nous devons adapter certains éléments du concept des indications géographiques qui existent à l'heure actuelle en Europe, il faudrait le faire d'une façon qui soit conforme à notre cadre de travail existant sur les marques de commerce et à l'utilisation de noms génériques ou communs sur le marché. C'est l'approche que nous adoptons. En tenant compte des deux principes de la protection fédérale des marques de commerce existantes et de la protection des noms communs ou génériques, y a-t-il d'autres façons pour nous de répondre à la demande de l'Union européenne pour la protection de certaines indications géographiques européennes? C'est là notre approche.

En ce qui concerne les légumineuses à grains, vous avez tout à fait raison lorsque vous dites que ce produit est à l'heure actuelle importé d'Europe en franchise. Cependant, dans le cas du produit transformé, il est assujéti à plusieurs structures tarifaires assez complexes. Notre objectif est de libéraliser tous les produits transformés afin que nous puissions avoir accès à cet énorme marché.

Finalement, pour ce qui est du fromage, c'est aux Européens de faire une proposition à ce sujet. Le Canada importe déjà de grandes quantités de fromage européen, pour plus de 150 millions de dollars par an. Le fromage européen représente de 3 à 4 p. 100 du marché intérieur canadien. Le Canada n'a une telle part du marché en Europe pour aucun produit. Nous avons donc au départ une position de force pour négocier l'accès au marché.

• (0925)

Le président: Merci.

Il ne vous reste plus de temps, monsieur Atamanenko.

Monsieur Lemieux.

M. Pierre Lemieux (Glengarry—Prescott—Russell, PCC): Merci, monsieur le président.

Je vous remercie, messieurs, d'être ici aujourd'hui. Je suis heureux que nous ayons cet entretien. Cela est essentiel pour le secteur agricole. Nous avons fait un certain nombre d'études ici au comité de l'agriculture. Nous en avons fait une qui portait sur la compétitivité au sein du secteur agricole. Nous avons fait une étude sur la relève agricole. Nous allons examiner la biotechnologie et également des programmes gouvernementaux.

Lorsque les agriculteurs viennent rencontrer le comité, et lorsque je rencontre des agriculteurs, ils disent constamment qu'ils ne veulent pas cultiver leurs boîtes à lettres. Ils veulent être concurrentiels. Ils veulent être concurrentiels et vendre leurs produits au Canada et à l'étranger. Il est facile de critiquer un accord de libre-échange et de parler des désavantages possibles, mais j'aimerais mettre l'accent sur autre chose. En fait, je pense qu'un accord commercial comme celui-ci offre aux agriculteurs canadiens des possibilités extraordinaires.

Vous avez mentionné les chiffres dans votre allocution, mais j'aimerais que vous fassiez ressortir certains des avantages qu'aurait cet accord commercial pour nos agriculteurs et notre secteur agricole.

M. Gilles Gauthier: Permettez-moi de prendre un exemple que j'ai cité dans ma déclaration préliminaire. L'Europe est à l'heure actuelle un importateur net de boeuf. La consommation intérieure en Europe approche les huit millions de tonnes par an. Jusqu'à présent, notre exportation vers l'Europe a été minuscule. Aux termes de l'accord qui a été négocié récemment pour le boeuf traité sans hormones, nous aurons accès à 20 000 tonnes. Et 20 000 tonnes, par rapport à un marché intérieur de huit millions de tonnes représentent toujours une petite part du marché.

Je pense que nous avons une excellente occasion d'accroître ce marché et que cela pourrait être très important pour l'industrie du boeuf canadien.

M. Pierre Lemieux: Une chose intéressante que je voudrais faire ressortir, c'est que l'une des choses que nous avons entendue, naturellement, c'est que le secteur du boeuf au Canada est en crise. Ce secteur doit élargir ses débouchés sur le marché. Pour se relancer, il doit pouvoir vendre du boeuf sur des nouveaux marchés et je pense que cela est très encourageant.

Mais vous pouvez continuer. Je voulais tout simplement souligner cela.

M. Gilles Gauthier: Un dernier mot sur le boeuf, j'ai participé aux négociations de l'AECG visant à obtenir un accès préférentiel au marché européen qui placerait certainement nos producteurs dans une position beaucoup plus concurrentielle par rapport aux autres exportateurs de l'Amérique latine ou d'ailleurs, et je pense qu'ils seront en mesure d'accaparer une plus grande part de cet énorme marché européen.

Au sujet du porc, nous avons exporté moins de milliers de tonnes de porc vers l'Europe. Le marché européen est de 20 millions de tonnes, alors vous pouvez constater le potentiel qui existe. Même si une petite partie du marché de l'UE était libéralisée ou rendue accessible aux producteurs de porc, cela pourrait représenter une grande opportunité pour eux.

Au sujet des céréales, l'élimination des restrictions quantitatives auxquelles nous faisons face nous permettra de décider si nous voulons ou non exporter de plus grandes quantités de céréales vers l'Europe. À ce sujet, je pense qu'il est important de lancer un dialogue avec les Européens au sujet des produits biotechnologiques. Il y a eu des problèmes l'an dernier avec le lin. On pourrait faire face à de nouveaux obstacles dans certains secteurs si on pénétrait ce marché de l'UE.

Au sujet de l'AECG ici, en plus d'obtenir un accès commercial tangible pour certains produits, nous voulons également créer un cadre qui permettrait de mieux prévoir le commerce par l'entremise d'une approche fondée sur des règles qui dicteraient la façon de mener nos relations commerciales.

Je crois que ces deux possibilités existent: faire des progrès concrets du côté de l'accès au marché et également avoir un système fondé sur les règles pour administrer le commerce.

• (0930)

M. Pierre Lemieux: Merci.

Nous voulons bien sûr représenter nos agriculteurs. Nous voulons faire ce qu'il y a de mieux pour eux et pour le secteur de l'agriculture. Pouvez-vous me dire si vous avez discuté avec les groupes du secteur de l'agriculture, avec des agriculteurs, et ce qu'ils pensent de cet accord?

M. Gilles Gauthier: Nous avons mené des consultations très vastes avec les différents groupes du secteur agricole. Je les rencontre régulièrement. Plusieurs ont également débuté leurs

propres études de marché, ce qui est très utile lors de nos négociations, parce qu'ils peuvent examiner en détail le marché européen et ce que peuvent faire leurs secteurs pour avoir accès à ce marché. Je participe régulièrement à un assez grand nombre de rencontres avec tous les groupes d'intervenants. J'ai même un réseau par lequel je diffuse un compte rendu de toutes les réunions pour que tout le monde soit aussi informé.

Jusqu'à maintenant, les agriculteurs ont beaucoup participé, et je suis très reconnaissant de la participation active et de la qualité des mémoires qu'ils ont présentés au ministère afin de contribuer aux négociations.

M. Pierre Lemieux: Est-ce qu'il y a certains produits qui présentent de plus grandes possibilités et dont vous pourriez nous parler?

M. Gilles Gauthier: Comme je l'ai dit, nous nous intéressons surtout aux secteurs de la viande et des céréales, mais nous avons aussi obtenu des commentaires utiles de nombreux autres secteurs, comme les fruits et les légumes et les produits transformés. J'ai également eu le privilège de participer à des événements provinciaux partout au pays, alors nous connaissons aussi les points de vue des provinces et des groupes d'intervenants dans les diverses provinces et pouvons ainsi inclure leurs intérêts lors des négociations.

M. Pierre Lemieux: Très bien.

Me reste-t-il encore un peu de temps?

Le président: Seulement quelques secondes.

M. Pierre Lemieux: Bien. J'ai donc une dernière question et elle concerne la nature des subventions.

Je pense qu'il y a les faits et la fiction. Parfois la fiction prend plus de place que les faits. Ce que je veux dire, c'est que nous avons une perception des subventions européennes — en partie basée sur les faits, mais en partie aussi exagérée. Je ne serais pas surpris si les Européens avaient exactement la même perception du Canada, que nous subventionnons trop nos agriculteurs, etc.

Je me demandais si vous pouviez parler de ça, nous décrire votre expérience, et comment vous pouvez clarifier la situation, surtout lorsque vous travaillez avec des groupes d'agriculteurs, pour faire la différence entre la réalité et la fiction lorsque l'on parle des subventions.

M. Gilles Gauthier: Je pense que c'est une préoccupation de longue date du Canada, que l'Union européenne a la capacité et les outils de subventionner beaucoup plus que nous. C'est pourquoi dans le contexte de l'OMC, nous avons fait beaucoup d'effort pour qu'il y ait une plus grande discipline de l'utilisation des subventions par les grands acteurs, particulièrement l'Union européenne et les États-Unis.

Ensuite, il faut examiner la situation pour chaque produit. Pour les produits où nous avons l'impression que nous pouvons être concurrentiels sur les marchés mondiaux, la question des subventions est toujours pertinente. Mais je pense que nous pouvons toujours être concurrentiels et présents sur ces marchés malgré les subventions. Et tant mieux pour nos producteurs si nous pouvons résoudre certains de ces problèmes de subventions dans un contexte multilatéral.

Pour les autres secteurs, comme le secteur sous gestion de l'offre, lorsque l'on compare le Canada et l'Europe, il faut mettre sur pied un modèle qui permet d'attribuer une valeur de subvention au secteur sous gestion de l'offre basée sur la protection contre les exportations nécessaires pour maintenir ce secteur.

Alors il est difficile de réconcilier les différentes sortes de subventions. Certaines faussent plus que d'autres les marchés, certaines tiennent plutôt du soutien au revenu, et d'autres sont des soutiens à la production. Alors il faut concevoir une méthodologie qui serait relativement neutre. Bien sûr, voilà qui explique la différence des points de vue de chaque pays, parce que chaque pays présenterait la méthodologie qui sert mieux ses intérêts.

• (0935)

Le président: Merci.

Avant de passer à la prochaine série de questions, monsieur Verheul, je me demandais si l'on pouvait revenir sur quelque chose qui a été soulevé plus tôt concernant les mécanismes de règlement des différends.

L'une des critiques... Je pense qu'en général l'accord de libre-échange avec les États-Unis a très bien fonctionné, mais en ce qui concerne le mécanisme de règlement des différends — si on prend l'exemple du bois d'oeuvre — cela peut généralement prendre des années.

Y a-t-il des discussions pour faire en sorte qu'il y ait un échéancier plus serré afin de prendre une décision et ensuite de passer à autre chose? Pourriez-vous nous en parler un peu?

M. Steve Verheul: Bien sûr.

Nous avons environ 20 ans d'expérience avec le modèle de règlement des différends de l'ALENA, qui est très semblable à celui de l'OMC. Alors je pense que nous sommes bien placés pour apprendre de nos erreurs, ou des lacunes de ces modèles.

Nous essayons de créer une approche de règlement des différends qui sera beaucoup plus efficace et efficiente, qui réduira les échéanciers et qui simplifiera le processus autant que possible. Nous examinons également la possibilité de mécanisme de médiation pour qu'il y ait une autre façon de régler les différends qui ne vous mèneraient pas nécessairement devant le comité officiel de règlement des différends et tout le reste qui peut prendre jusqu'à deux ans.

Alors en plus de songer à un mécanisme de médiation qui permettrait de résoudre un grand nombre de ces différends sans passer par le processus plus long, nous essayons également de mettre en place une approche de règlement des différends qui sera plus efficace et qui pourra régler les problèmes plus rapidement.

Nous essayons également de trouver des approches qui feraient en sorte que les cas qui sont présentés ne soient pas frivoles mais aient une certaine importance, des cas qui sont importants du point de vue économique.

Le président: Merci. Je pense que c'est un problème très important. Je suis ravi que vous essayiez de le résoudre.

M. Valeriote, pour cinq minutes.

M. Francis Valeriote (Guelph, Lib.): Merci Steve et Gilles d'être ici. Votre tâche est sans aucun doute ardue.

M. Lemieux a parlé de tous les avantages offerts aux Canadiens par un accord de libre-échange. Il est certain qu'il y en a, mais il faut se demander à quel prix? Il est vrai que parfois nous sommes prêts à acheter quelque chose à n'importe quel prix parce qu'on le veut vraiment et on oublie ce que l'on abandonne en échange.

J'ai deux questions. L'une concerne l'approvisionnement — vous en avez parlé à plusieurs reprises, Steve, dans votre document — et les droits d'accès surtout à nos ressources naturelles comme l'eau, le pétrole et les autres minerais, et aussi le droit de présenter une

soumission pour des projets locaux, comme les systèmes de distribution d'eau.

Vous savez que l'on traite parfois les gens rapidement de « protectionnistes » parce qu'ils veulent appuyer l'industrie locale. Je crois que c'est très injuste. Parfois on le fait, parfois pas; je pense qu'il faut avoir le choix.

Je m'inquiète du seuil de 8,5 millions de dollars dont vous parlez. Pour certaines villes, 8,5 millions de dollars peut être un montant très élevé, même jamais atteint, et pour d'autres — Toronto, Vancouver, Montréal — il est très bas.

Alors j'aimerais connaître votre opinion à ce sujet. Vous devez apaiser les inquiétudes des Canadiens à ce sujet, et j'aimerais que vous en parliez.

Deuxièmement, Gilles, vous avez parlé des OGM. Dans nos discussions sur le projet de loi C-474, l'une des solutions suggérées était de négocier une faible présence avec les autres pays afin d'apaiser leurs inquiétudes et d'obtenir l'accès à des marchés qui nous sont présentement fermés. Pourriez-vous nous en parler un peu plus?

Je vais débiter par Steve.

M. Steve Verheul: Merci.

Lorsque nous avons commencé à examiner la question des acquisitions provinciales et municipales, la première chose que nous avons constatée est qu'il y a déjà un système très ouvert en général. Les municipalités et les provinces ont souvent tendance à choisir ceux qui leur font la meilleure offre et qui coûte le moins cher. Les entreprises européennes ont déjà participé de façon importante à nombre de ces contrats d'acquisition.

Alors il s'agit ici de choisir ce qui sera sujet à des obligations dans cet accord. Nous avons mené de vastes consultations auprès des provinces, des territoires et des municipalités pour savoir ce qu'ils sont prêts à inclure dans les obligations touchant aux acquisitions gouvernementales. Ce sera à eux de décider ce qu'ils veulent inclure en toute tranquillité d'esprit. Mais ils sont également très intéressés à savoir où les mènera le respect de ces disciplines. Dans quelle mesure est-ce que cela limitera leurs choix? De quelle façon est-ce que ça pourrait imposer des contraintes à leurs objectifs?

Comme je l'ai mentionné plus tôt, il y a une grande souplesse intégrée au système. Bien sûr, rien dans les dispositions sur les acquisitions empêchera les municipalités ou les provinces d'imposer une réglementation et de maintenir les objectifs qu'elles veulent atteindre.

Nous sommes donc dans un long processus de consultation, et nous n'allons inclure que les secteurs d'acquisition qui conviennent aux responsables visés.

• (0940)

M. Francis Valeriote: Et qu'en est-il de nos ressources naturelles?

M. Steve Verheul: Les ressources naturelles constituent évidemment une question délicate dans certains cas. Les Européens ont accès à moins de ressources naturelles que nous. Nous avons beaucoup de ressources naturelles. Nous voulons en vendre certaines, et le marché européen est séduisant. Nous voulons en protéger et en gérer d'autres de différentes façons. Ça sera à nous de décider lors des négociations. En particulier, il y a de nombreuses protections contre toute perte de capacité de prise de décision dans le secteur de l'eau.

M. Gilles Gauthier: Merci.

Pour ce qui est de la présence à faible niveau, c'est une question que nous voulons soulever dans le contexte de ces négociations pour établir un meilleur cadre qui offre plus de prévisibilité à ce commerce.

Nous poursuivons également une démarche parallèle. Comme vous le savez, l'Union européenne a déjà annoncé qu'elle cherchait des façons de régler cette question. Elle présentera une proposition aux fins d'adoption à son conseil en janvier. Elle est conçue, du moins en partie, pour assurer une plus grande prévisibilité à ce secteur commercial. Cela signifie de permettre une présence de faible niveau dans le cadre d'un chargement.

Il est important pour nous de faire en sorte que les mesures qui seront mises en oeuvre répondent à nos intérêts d'exportation générale relativement au marché de l'Union européenne, mais il faut également savoir que la question des OGM est une question de nature très délicate en Europe. Il faut aborder cette question d'un point de vue pratique et faire en sorte qu'au fil du temps ce secteur commercial devienne plus prévisible.

L'UE doit importer de grandes quantités de fourrage du Canada et d'ailleurs. C'est dans leur intérêt également d'avoir des régimes d'importation prévisibles pour les produits du secteur du grain. Nous pouvons travailler avec eux pour essayer de trouver une solution qui soit pratique, tout en reconnaissant les défis politiques auxquels ils doivent faire face en Europe sur la question des OGM en général.

Le président: Merci, monsieur Valeriote.

Nous passons maintenant à M. Hoback pour cinq minutes.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci, messieurs, d'être venus ce matin. Je suis heureux de vous voir.

C'est avec plaisir que je vous revois, Steve. Il y a deux ans que je ne vous ai pas vu, mais je sais que vous travaillez fort au nom du Canada et que vous êtes très habile pour ce qui est de trouver un équilibre relativement à des questions épineuses et que vous êtes extrêmement prudent. Je suis persuadé que nous aurons de bonnes négociations en raison de votre présence. Étant donné votre expérience du secteur de l'agriculture, bon nombre de personnes dans l'Ouest accueillent très favorablement votre participation.

Une de mes préoccupations, au moment où nous nous penchons sur un accord de libre-échange avec l'UE, c'est son effet sur les pays de l'Union européenne. Il faut également tenir compte de nos propres provinces, et des obstacles commerciaux interprovinciaux ici en Saskatchewan, qui posent des problèmes bien particuliers. Si nous concluons un accord commercial avec l'Union européenne, est-ce que les pays individuels de l'Union européenne disposeront d'une option de retrait de cet accord ou bien pourront-ils choisir les éléments qui leur conviennent?

M. Steve Verheul: Non. Aux termes de l'accord avec l'Union européenne, les États membres n'ont pas la possibilité de se retirer ou

bien d'y adhérer. L'Union européenne acceptera l'accord dans son ensemble — qui s'appliquera aux 27 pays membres — où elle le rejettera, il n'y a pas d'autres possibilités.

● (0945)

M. Randy Hoback: Il n'existe donc aucun mécanisme. Si nous faisons un accord sur le canola génétiquement modifié — prenons le canola à titre d'exemple — si certains pays disent, oui nous sommes prêts à l'accepter, et que l'Union européenne stipule qu'elle est prête à l'accepter, alors ce sera acceptable pour l'ensemble des pays membres. Est-ce exact?

M. Steve Verheul: Si la décision est prise au niveau de la Commission de l'Union européenne, alors elle s'appliquerait à l'ensemble des 27 pays membres.

M. Randy Hoback: Très bien.

Je suis très enthousiaste en ce qui a trait au secteur de la biotechnologie, et je ne sais pas si vous êtes au courant, mais ce comité va voyager afin de visiter des installations du secteur de la biotechnologie. Lors de cette étude, y a-t-il des choses dont nous devrions discuter avec les gens de ce secteur au fur et à mesure que nous recensons des préoccupations? Prévoyez-vous qu'il puisse y avoir des obstacles possibles à l'expansion de cette industrie ici au Canada?

M. Gilles Gauthier: Évidemment, c'est un très bon secteur pour le Canada, un secteur de croissance. Nous devons continuer à encourager l'innovation dans notre secteur agricole. L'avenir repose sur l'innovation.

Je dirais que c'est d'autant plus vrai dans le contexte d'échanges commerciaux; je pense que ce qui est important pour nous c'est également de démontrer la valeur de ces produits innovateurs pour les pays importateurs. C'est un outil qui permet d'assurer un approvisionnement meilleur et plus fiable en fourrage et en produits alimentaires, et il permet de relever le défi de la sécurité alimentaire mondiale auquel nous devons tous faire face. Il faut concrétiser les avantages économiques pour les agriculteurs, l'environnement et les consommateurs.

Je pense que c'est le genre d'analyse convaincante qui permet d'établir à l'échelle mondiale un régime commercial qui soutient l'innovation et qui permet des échanges prévisibles de produits génétiquement modifiés.

M. Randy Hoback: Je vais passer aux indicateurs géographiques. Lorsqu'on examine ces indicateurs, je sais qu'on présentera probablement le champagne comme exemple en France, qui provient de la vallée de Champagne. Comment pouvons-nous empêcher que les indicateurs géographiques ne deviennent quelque chose comme l'étiquetage du pays d'origine où, tout d'un coup, l'indicateur crée une situation où on n'importe pas un produit particulier dans ce pays?

Y a-t-il un mécanisme qui existe pour empêcher cela?

M. Gilles Gauthier: Eh bien, de facto, lorsque l'on reconnaît une indication géographique, cela signifie que c'est le seul produit qui peut porter cette appellation. Il doit provenir de la région visée par l'indicateur géographique. De ce point de vue, il y a un lien direct avec le point d'origine du produit.

Pour nous, le défi n'est pas nécessairement le pays d'où provient ce produit, parce que, automatiquement, il devra s'agir d'un produit européen comprenant la mention d'indicateur géographique. Pour nous, le défi consiste à faire en sorte qu'aucun de ces noms reconnus n'ait d'effet néfaste sur le marché canadien et quant à notre capacité de fabriquer ces produits sous un nom courant ou générique, ou sous l'appellation d'une marque de commerce.

M. Randy Hoback: Très bien. Je comprends ce que vous dites.

Au fur et à mesure que nous avançons, quant au secteur bovin, je sais que les représentants de ce secteur sont très enthousiastes de ce côté-ci parce qu'ils perçoivent un grand nombre de possibilités. Encore une fois, il y a toujours la question du boeuf aux hormones et celle de la certification pour les Européens.

Voyez-vous des moyens d'éliminer ces barrières dans le cadre de cet accord commercial afin que nous puissions au moins voir une façon uniforme et raisonnable d'accéder à ces marchés.

M. Gilles Gauthier: Toutes les questions phytosanitaires et concernant les normes sanitaires sont très importantes. Il est donc important lors de ces négociations de travailler de très près pour établir les bons mécanismes permettant de faire face à ces questions, et de faire en sorte que notre équipe de vétérinaires à l'ACIA travaille de près avec leurs homologues européens pour élaborer des méthodes communes concernant l'approbation des installations et la conception des certificats d'importation afin d'établir une convergence entre les normes réglementaires des deux pays ou, du moins, qu'il y ait une reconnaissance mutuelle afin que nous n'ayons pas à faire face aux problèmes que nous avons eus par le passé.

• (0950)

M. Randy Hoback: Et finalement, nous parlions du programme d'amélioration des exportations européennes. Quel type de mécanisme ou d'outils utiliseriez-vous dans ce genre d'accord bilatéral pour créer la possibilité d'une disposition de récupération ou l'adoption de mesures rigoureuses? Y aurait-il des mesures de compensation s'ils décidaient d'aller dans ce sens? Seraient-ils obligés de payer une pénalité au Canada? Avez-vous des informations sur ce qui se passe afin de restreindre cela?

M. Gilles Gauthier: Cela fait partie de tout accord commercial. Il existe toujours un mécanisme en cas de désaccord potentiel. Et si l'autre partie ne se conforme pas, vous avez droit à un droit compensatoire et à prendre des mesures de représailles.

Le président: Il ne vous reste plus de temps Randy.

M. Randy Hoback: Puis-je poser une dernière question?

Le président: Eh bien, si vous faites vite, vous pouvez poser une question que l'on peut répondre par oui ou non.

M. Randy Hoback: Je suppose que le problème avec le programme d'amélioration des exportations, c'est qu'il nous touche indirectement. Ce n'est pas un programme qui vise directement le Canada. Ce sont eux qui vendent sur nos marchés. Cela fait baisser les prix et nous touche indirectement.

M. Gilles Gauthier: Eh bien, oui, si l'on parle directement des subventions à l'exportation; évidemment, dans une entente bilatérale entre le Canada et l'Union européenne, nous ne voulons pas permettre l'utilisation des subventions à l'exportation dans les échanges commerciaux bilatéraux. Il ne s'agirait pas de concurrence loyale ni d'échange sur un même pied d'égalité. Ainsi, nous visons l'élimination complète des subventions à l'exportation dans le cadre du commerce bilatéral.

Le président: Merci. C'est un excellent point.

Madame Bonsant, vous avez cinq minutes.

[Français]

Mme France Bonsant (Compton—Stanstead, BQ): Bonjour, messieurs. Je vais m'adresser à M. Gauthier. Je représente la circonscription de Compton—Stanstead où il se pratique beaucoup d'agriculture et de culture biologique.

Je vais revenir sur le sujet de la gestion de l'offre. On revient toujours sur cette question parce que ce n'est pas la première fois qu'on essaie de faire abolir la gestion de l'offre. Il y a quelque chose que je ne comprends pas. Vous avez dit tantôt que l'Union européenne voulait abolir la gestion de l'offre parce que c'est un enjeu négociable.

Comment se fait-il, selon vous, que l'Union européenne veuille négocier la gestion de l'offre alors qu'elle-même se dirige vers la création d'un office du lait en Europe?

J'ai lu dernièrement qu'une association a été fondée afin de défendre les intérêts des producteurs laitiers vis-à-vis des transformateurs et des distributeurs fortement concentrés en Europe. Ça s'appelle l'European Milk Board, qui regroupe 100 000 producteurs de lait et 19 organisations syndicales dans 14 pays.

Savez-vous d'où ils tirent leur inspiration? De chez nous. D'une part, vous parlez de la protection de la gestion de l'offre et, d'autre part, l'Union européenne veut que ce soit un enjeu négociable. Comment pouvez-vous expliquer ce qui m'apparaît représenter une situation où il y a deux poids et deux mesures?

M. Gilles Gauthier: Merci. Peut-être que ça a besoin de clarification. Il est clair que, de notre côté, notre position demeure très ferme et que nous allons défendre la gestion de l'offre. Je ne pense pas que les Européens, à ma connaissance, visent l'abolition de la gestion de l'offre, tout comme on ne vise pas l'abolition de leur politique agricole commune. Il y a des choses qui ne sont pas négociables, de part et d'autre.

Je ne pense pas que l'Europe vise quoi que ce soit en ce qui a trait à une modification fondamentale de notre système de gestion de l'offre.

Mme France Bonsant: Je n'ai que cinq minutes. Ça me semble bizarre, parce qu'en 2007, M. Christian Lacasse, qui était président de l'UPA, est allé arpenter les corridors à l'OMC. C'est lui qui a défendu la gestion de l'offre, alors que le gouvernement du Canada était prêt à la laisser de côté.

Vous avez aussi dit en février de cette année, je crois, que le « Canada avait avantage à une conclusion rapide à l'OMC, y compris pour l'agriculture parce qu'il y avait des gains substantiels à faire dans d'autres secteurs ». J'ai de la difficulté à comprendre que vous vouliez défendre la gestion de l'offre, mais que vous soyez prêt, peut-être, à la laisser tomber pour favoriser le secteur du pétrole, par exemple, ou du boeuf de l'Ouest, ou des choses comme ça.

Je veux comprendre pourquoi vous choisissez de défendre la gestion de l'offre et de ne pas la défendre en même temps.

M. Gilles Gauthier: Je pense que la position du gouvernement est très claire, en ce sens que nous devons conclure des ententes commerciales parce que la vitalité de notre économie, et en particulier de notre secteur agricole, dépend d'un plus grand accès aux marchés et de règles commerciales internationales claires et prévisibles. C'est pour ça que nous soutenons toujours la conclusion d'une entente à l'OMC et que nous continuons d'essayer de conclure des ententes de libre-échange.

Lorsqu'on fait ça, on soutient les intérêts de tous nos secteurs agricoles. Il y a des secteurs qui sont plus orientés vers l'exportation, et d'autres, vers le marché intérieur, mais il n'y a pas de contradiction dans le fait d'essayer de faire avancer les intérêts de tous ces secteurs, dans le cadre d'une négociation commerciale.

• (0955)

Mme France Bonsant: Je sais que la Nouvelle-Zélande est à la table des négociations. En 2000, elle avait laissé tomber la gestion de l'offre et, à la suite de ça, beaucoup de fermes familiales ont fait faillite. Ce sont les grosses entreprises qui ont pris le dessus, parce que le prix du litre de lait payé à la ferme était moindre que lorsqu'il y avait la gestion de l'offre. Le consommateur paie un peu plus cher et le producteur reçoit un peu moins. Ce sont les transformateurs, entre les deux, qui profitent de la situation.

J'en reviens encore à la question de la gestion de l'offre. La Nouvelle-Zélande peut-elle avoir une influence au sujet de la gestion de l'offre? Dans ce pays, ce ne sont pas les plus pauvres qui ont fait de l'argent; ce sont les grosses entreprises. Cette vision du libéralisme conservateur fait en sorte qu'à un certain moment, il n'y aura plus rien pour protéger les plus petits. Seulement les gros seront protégés; et que les autres crèvent!

M. Gilles Gauthier: La Nouvelle-Zélande est un membre de l'OMC, elle fait la promotion de ses intérêts dans le cadre des discussions à l'OMC, tout comme le Canada. Comme je vous l'ai mentionné, au début, en ce qui concerne le Canada, notre position sur la défense de la gestion de l'offre est très ferme. En ce moment, rien ne laisse croire que la position de la Nouvelle-Zélande va avoir une influence sur celle du Canada.

Mme France Bonsant: Je le souhaite bien.

Ma prochaine question s'adresse à vous, monsieur Verheul. Vous êtes négociateur dans tous les domaines. Je sais que le Québec a demandé que la culture soit exemptée des échanges à l'OMC. Êtes-vous prêt à défendre la culture francophone à l'OMC?

M. Jean-Yves Laforest: Vous parlez de l'accord de libre-échange?

Mme France Bonsant: Oui, de l'accord de libre-échange. Excusez-moi.

M. Steve Verheul: Oui, absolument.

[Traduction]

Cela a posé problème dans les négociations en partie parce que l'Union européenne a soulevé des questions relativement à la portée de nos exemptions culturelles dans des accords commerciaux antérieurs, mais, en gros, nous n'avons pas de différends importants avec l'Union européenne en ce qui a trait à la culture.

Certainement, le gouvernement français a préconisé une position ferme, à savoir de ne pas s'engager dans des discussions où la culture serait soumise à des mesures disciplinaires en matière commerciale. Bien que nous ayons des discussions sur la forme de nos exemptions culturelles et la façon dont elles ont été appliquées par le passé, ainsi que pour déterminer comment elles s'appliqueraient exactement dans le contexte Canada-Union européenne, l'Union européenne a exprimé certains intérêts commerciaux dans des questions ayant trait aux livres et au secteur de l'édition, et dans des sujets connexes.

[Français]

Mme France Bonsant: Nous n'avons que cinq minutes?

[Traduction]

Le président: Non, votre temps est écoulé.

[Français]

Mme France Bonsant: Seulement une autre petite question, tout comme M. Hoback...

[Traduction]

Le président: Je vous ai déjà permis de dépasser largement votre temps, mais si vous êtes bref et que vous posez une question connexe je vous permets de poursuivre.

[Français]

Mme France Bonsant: Oui, oui. Merci, monsieur le président.

[Traduction]

M. Pierre Lemieux: Monsieur le président, vous êtes super.

Des voix: Oh, oh!

[Français]

Mme France Bonsant: Monsieur Verheul, pourquoi, si la culture est une exception, l'agriculture n'en serait pas une? Ce n'est pas un bateau, une horloge, une montre...

[Traduction]

Le président: Madame Bonsant, vous essayez d'étirer ça pour en faire deux ou trois questions.

[Français]

Mme France Bonsant: Pourquoi l'agriculture ne serait pas une exception, comme l'est la culture?

[Traduction]

M. Steve Verheul: Je pense qu'il y a une très grande différence entre l'industrie culturelle au Canada et l'industrie agricole canadienne. Bien sûr, d'une perspective du secteur agricole de l'Ouest, et du reste, dans des parties de l'Ontario, au Québec et dans l'Est il y a un intérêt marqué pour les marchés d'exportation. Ces régions ont un grand intérêt relativement à l'aspect commercial découlant d'un plus grand accès aux marchés étrangers. Nous poursuivons vigoureusement ces intérêts en leur nom.

Parallèlement, comme vous l'aviez mentionné, nous avons également des problèmes en ce qui a trait à la gestion de l'offre, et nous défendons ces intérêts d'une façon bien différente.

Avec la culture, c'est très différent parce que nous avons toujours maintenu la même position c'est-à-dire que nous voulons obtenir une exemption culturelle dans nos accords commerciaux. Nous n'avons pas connu un genre de division au sein de la collectivité culturelle ou, de façon plus générale, lorsque certains intervenants s'intéressent à des questions où il faut prendre une position très offensive tandis que d'autres préconisent les questions où il faut adopter une attitude défensive.

Ainsi, c'est une situation de toute autre nature qui exige une approche différente.

Le président: Merci.

Très bien, maintenant c'est le tour de M. BlackBerry... ou de M. Shipley.

M.« BlackBerry »? Je ne sais pas comment j'ai pu me tromper, mais...

Des voix: Oh, oh!

• (1000)

M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC): J'espère que ça ne s'appliquera pas à mon temps de question, soit dit en passant.

Le président: Non, non.

Allez-y. Vous avez cinq minutes monsieur Shipley.

M. Bev Shipley: Je souhaite remercier les témoins d'être venus.

Monsieur Verheul, je dois vous dire que je suis heureux de vous revoir. J'ai fait affaire avec votre père, et votre mère participait également à l'entreprise pendant de nombreuses années, et je dois vous dire que je pense que votre intégrité relève de vos gènes, de votre ADN. Merci pour le travail que vous avez fait, non seulement dans ce cas-ci — et cela s'adresse à vous deux — mais également lors des accords antérieurs.

C'est pourquoi je pense que le Canada fait du progrès: nous avons conclu de bons accords. Nous sommes une nation commerçante et une nation exportatrice, et ces accords jouent un rôle important. Cela relève en partie du fait qu'étant donné que j'étais dans le domaine de la gestion de l'offre, j'ai toujours eu confiance, non seulement en ce qui a trait à l'orientation du gouvernement mais également dans le fait que nos négociateurs prennent une position positive à cet égard et ils reconnaissent la valeur des subventions qui sont accordées dans les autres pays avec lesquels nous négocions.

Je voulais parler un peu des défis en matière de biotechnologie qui ont été soulevés. C'est une possibilité incroyable pour les Canadiens et les agriculteurs canadiens. Vous avez également mentionné la coopération en matière de réglementation. Je suis surpris que c'est une question qui vient d'être soulevée. Je me demande toujours ce à quoi on peut penser à l'avance pour empêcher que quelque chose commence par être un immense problème et finit par devenir un défi.

J'ai présenté une motion au Parlement portant sur la façon dont on peut travailler avec d'autres pays, par exemple les États-Unis, possiblement avec l'Australie mais certainement avec l'Europe. Nous nous employons à établir un processus réglementaire et d'attribution de permis, mais qu'il s'agisse de pesticides ou de santé animale ou bien de médicaments, cela entre-t-il dans le cadre de la coopération réglementaire visant à prévenir les difficultés et à être sur la même longueur d'onde? Maintenant, la planète est tellement petite que l'on peut réellement faire en sorte que nos agriculteurs ne soient pas désavantagés parce que les agriculteurs de l'UE pourraient obtenir avant eux un permis pour un produit. Peut-être que nous n'avons pas les ressources humaines pour faire ce travail, mais est-ce quelque chose qui entre dans le cadre de la coopération en matière de réglementation?

M. Steve Verheul: Absolument. Je crois que nous avons fait beaucoup d'efforts dans le domaine de la coopération en matière de réglementation, parce que nous voyons des avantages à long terme.

Il est toujours plus facile de prévenir une différence considérable que d'avoir à composer avec une fois qu'il est trop tard. Il est beaucoup plus difficile de changer un règlement une fois qu'il est en place que de convenir à l'avance sur l'orientation à adopter.

Plus nos organismes de réglementation se réunissent, essaient d'être sur la même longueur d'onde et adoptent le même genre de règlements et de règlements complémentaires, moins ces obstacles surviendront et mieux fonctionnera le système commercial. Nous insistons beaucoup là-dessus.

M. Bev Shipley: Vous avez parlé de quelque chose d'autre, du domaine de la biotechnologie, encore une fois, de pouvoir commercialiser, d'être à l'avant-garde, afin de savoir qu'il y aura des avantages environnementaux, des avantages pour les agriculteurs et des avantages pour les consommateurs. Comment procédez-vous à cet égard?

Parfois on se fait prendre, parce que des gens interviennent et soulèvent des questions chargées d'émotion, ou certains mythes selon lesquels certaines approches ne sont pas recommandées.

Peut-on se fier à la science pour avancer? Comment peut-on faire valoir nos arguments auprès des autres pays afin qu'ils sachent que nous disons la vérité, que nos faits sont fondés?

M. Gilles Gauthier: Je crois que votre question est très pertinente.

Il est clair qu'à Agriculture Canada, le ministre Ritz a consacré beaucoup d'efforts au cours des deux dernières années à la promotion d'une approche fondée sur les sciences en matière de règlement commercial afin de veiller à ce que les règlements commerciaux compris dans une entente soient fondés sur une approche scientifique très solide.

C'est déjà le cas dans une certaine mesure dans le contexte de l'OMC en vertu de l'entente sur les mesures sanitaires et phytosanitaires. Un pays qui fait obstacle à l'importation doit présenter une preuve scientifique. Sinon, on contrevient à l'entente et il faut fournir une indemnisation. C'est exactement ce qui est arrivé dans le cas des hormones de boeuf, car à notre avis il n'y a pas de preuve scientifique pour empêcher l'exportation de boeuf traité aux hormones. L'Union européenne maintient son interdiction pour diverses raisons, mais par conséquent nous avons négocié une entente qui nous permettra désormais d'avoir un certain accès pour notre boeuf.

Alors je crois que le principe d'une approche fondée sur la science est très important pour nos ententes commerciales.

• (1005)

M. Bev Shipley: J'aimerais faire suite à cette intervention, parce que dans ma circonscription et en Ontario de façon générale, les industries du boeuf et du porc sont essentielles. Vous avez parlé de l'amélioration du boeuf. Évidemment, dans le cadre de ces négociations, il est important de toujours avoir un recours et de pouvoir faire valoir des preuves scientifiques.

Vous avez parlé de seulement 1 000 tonnes de porcs. En quoi s'agit-il d'une occasion pour nos producteurs canadiens de porcs.

M. Gilles Gauthier: Eh bien, comme je l'ai dit plus tôt, l'Union européenne constitue un très grand marché pour les produits de porc. On y consomme environ 20 millions de tonnes par année. Il s'agit cependant d'un marché fermé. Le niveau de pénétration des importations est très petit. Il y a certains pays, surtout de l'Amérique latine, qui ont un certain accès au marché européen. Mais nous estimons que, compte tenu de notre concurrence internationale dans le secteur du porc, si nous devions obtenir un accès préférentiel à l'immense marché de l'Union européenne, il pourrait s'agir d'une occasion extraordinaire pour le secteur en entier.

Actuellement, non seulement le secteur doit-il faire face à des tarifs allant de 30 à 70 p. 100, ce qui efface la marge de profit à laquelle on peut s'attendre, mais nous avons aussi fait du travail sur certains processus d'approbation réglementaires. À ce jour, seulement deux usines de traitement ont été approuvées. Je crois que nous devons continuer sur cette lancée et travailler avec les experts sanitaires et phytosanitaires en Europe pour résoudre cette question.

Le président: Bev, votre temps est écoulé, merci.

Monsieur Eyking, vous avez cinq minutes.

L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je remercie les négociateurs commerciaux d'être ici aujourd'hui.

Ma question est pour vous, Steve.

Vous faites ce travail depuis assez longtemps, à titre de représentant du Canada. Je ne sais pas si cela fait 10 ou 15 ans, mais depuis que je suis ici, vous menez des négociations pour nous. Vous avez participé à de nombreuses ententes et négociations commerciales dans le monde, à divers endroits et régions. Au Canada, tout porte à croire que tous les partis politiques appuient la gestion de l'offre; les groupes agricoles et même les consommateurs voient la gestion de l'offre d'un bon œil.

Nous savons que vous et votre groupe recevez des ordres de la part de nos ministres du commerce et de l'agriculture, qui vous disent de protéger notre gestion de l'offre. Nous sommes témoins des négociations en cours.

Ce que j'aimerais vous demander, c'est votre impression lorsque vous n'êtes pas à la table des négociations, lorsque vous prenez un café avec vos collègues ou lorsque vous dînez ensemble, que ce soit à Genève ou ailleurs? Que disent-ils? Sont-ils jaloux de nous? Sont-ils en colère contre nous? S'intéressent-ils à notre modèle? Ou bien est-ce que certaines des économies émergentes et certains des pays africains, qui s'inquiètent de la sécurité alimentaire, se disent « Eh bien, peut-être que les Canadiens ont compris: pourrions-nous adopter leur système? »

Je fais cette remarque parce que je pense que plus nous avons des alliés, plus les gens envisagent d'utiliser notre système, meilleures seront les chances que nous devons le protéger. Mais si nous devons toujours défendre ce système que les gens ne comprennent pas...

Donc quelle est votre impression, hors de la table de négociation, lorsque vous discutez avec vos collègues? C'est peut-être vous qui avez le plus d'expérience en ce moment, donc ils vous posent les questions. Mais dites-nous vos impressions, quand vous n'êtes pas à la table de négociation, lorsque vous discutez avec tous ces autres pays et ces représentants.

M. Steve Verheul: Eh bien, je pense que lorsque l'on discute avec n'importe quel négociateur commercial d'un autre pays, ce qui l'intéresse le plus, c'est d'avoir accès à vos marchés, surtout si vos marchés ont des prix plus élevés. Les types de systèmes que vous avez en place leur importent beaucoup moins, tels que la gestion de l'offre; ils veulent simplement avoir un accès au marché. C'est pour cette raison que les pays tels que la Nouvelle-Zélande, l'Australie, les États-Unis et certains pays en Europe s'intéressent principalement à notre marché laitier. Ils veulent simplement avoir plus d'accès à notre marché.

Mais nous ne sommes certainement pas les seuls à avoir un tel système. Presque tous les pays industrialisés et de nombreux pays en développement protègent certains produits sensibles également. Nous venons tous à la table en espérant obtenir plus de la part d'autres pays, protéger certains secteurs et tout s'arrange en bout de ligne. Nous subissons des pressions dans des secteurs tels que celui des produits laitiers, mais nous exerçons des pressions sur d'autres secteurs sensibles pour certains pays — et, dans le cas de l'Union européenne, c'est le cas du boeuf, du porc et d'autres produits.

Ça revient donc à une négociation. Mais nous avons été très clairs depuis des années, que dans notre cas, la gestion de l'offre est très particulière, et nous allons la défendre.

● (1010)

L'hon. Mark Eyking: Qu'en est-il de ces autres pays, les économies émergentes — disons les Thaïlande de ce monde — qui veulent protéger leurs produits alimentaires? Est-ce qu'ils nous appuient davantage? Comment nous perçoivent-ils? Pensez-ils que ce système pourrait fonctionner dans leurs pays? Les pays africains participent également aux négociations, n'est-ce pas?

M. Steve Verheul: Gilles pourra compléter ma réponse. Je vous dirais, personnellement, que la plupart des pays en développement nous perçoivent comme un pays développé plus riche qu'eux et ils aimeraient avoir accès à nos marchés. Ils ne sont d'habitude pas en mesure de copier notre système, car ils ne jouissent pas des mêmes structures que nous. Ils se tourment surtout vers l'extérieur et utilisent des approches différentes pour protéger leurs propres enjeux nationaux.

Gilles, vous souhaitez peut-être ajouter quelque chose.

M. Gilles Gauthier: Brièvement, en ce qui concerne le cadre de l'OMC, il est clair que la plupart des pays en développement veulent avoir un accès accru aux marchés canadien, américain, européen et japonais. C'est ainsi qu'ils pourront maintenir leur développement, vendre leurs produits à des prix élevés et accélérer leur croissance économique.

L'hon. Mark Eyking: En fait, à ces réunions, c'est un peu comme si quelqu'un essayait de manger votre déjeuner et que vous deviez le protéger car vous voulez le manger vous-même. Ce n'est pas tellement votre système qui les intéresse, ils ne font que suivre les ordres qu'on leur a donnés pour mener ces négociations.

Parlons maintenant de directives. Lorsque les négociateurs européens viennent à la table de négociation, est-ce que l'on ne fait même pas mention d'une politique agricole commune? Leur dit-on que cela ne fait pas partie d'une négociation?

M. Gilles Gauthier: La question des subventions est très difficile à aborder dans un contexte bilatéral. Il est plus approprié de l'aborder lors d'un cadre multilatéral, car l'Union européenne ne va pas modifier son système en fonction du Canada. Elle doit le faire par rapport au reste du monde. C'est pour cela que la notion de la discipline des subventions se prête mieux à une négociation multilatérale que bilatérale. Ce que nous tentons de faire dans le cadre bilatéral, à tout le moins, est de créer un terrain d'égalité en ce qui concerne les subventions à l'exportation. On ne peut pas fournir de subventions à l'exportation pour expédier des produits à un autre partenaire, car cela serait perçu comme étant de la concurrence déloyale. Mais il faudrait répondre à la question plus vaste des subventions dans un forum multilatéral.

Le président: Très bien, Mark...

L'hon. Mark Eyking: Donc ce n'est pas sur la table.

M. Gilles Gauthier: Hormis le désir d'obtenir un engagement par rapport aux subventions à l'exportation, les autres enjeux relatifs aux subventions ne sont pas véritablement pertinents dans un contexte bilatéral.

Le président: Très bien, merci.

Monsieur Storseth, vous avez cinq minutes.

M. Brian Storseth (Westlock—St. Paul, PCC): Merci, monsieur le président.

J'aimerais revenir à ce que l'on vient de dire. Monsieur Verheul, avant d'occuper votre emploi actuel, vous représentiez le Canada à l'OMC, n'est-ce pas? Comment avons-nous obtenu le régime actuel des subventions? Mes producteurs me demandent toujours pourquoi les États-Unis et l'Union européenne ont le droit de subventionner leurs producteurs bien plus que ne le permet le gouvernement canadien?

Comment nous sommes-nous retrouvés dans une telle position? Quand est-ce que cela s'est produit?

M. Steve Verheul: Je pense que ça s'est produit sur une longue période de temps. L'Union européenne et les États-Unis ont beaucoup de ressources à leur disposition pour appuyer l'agriculture. Ils l'ont fait avec enthousiasme pendant bon nombre d'années. Ce que les États-Unis et l'Union européenne ont fait plus particulièrement, et cela s'applique davantage à l'Union européenne, c'est de s'écarter du soutien aux prix et d'aller de plus en plus dans la direction des paiements directs, qui sont perçus comme étant un moindre entrave au commerce que le soutien aux prix. Cela a donné à l'Union européenne plus de flexibilité pour offrir des réductions dans les subventions de l'ordre de 80 à 85 p. 100 et d'offrir des subventions qui faussent l'échange à l'OMC. Aux États-Unis, c'est de l'ordre d'environ 70 p. 100.

C'était une idée canadienne qui voulait que les pays comme les États-Unis et l'Union européenne réduisent leurs subventions d'un pourcentage bien plus élevé que ne le ferait le Canada. Cette idée a été acceptée. Cela représentait un gain considérable pour nous.

M. Brian Storseth: Quand cette idée a-t-elle été présentée?

• (1015)

M. Steve Verheul: Nous avons présenté cette idée pour la première fois je crois en 2006 environ, mais l'idée a été adoptée et est apparue dans tous les textes qui ont été rédigés depuis.

M. Brian Storseth: C'était une belle réussite pour notre secteur agricole.

J'ai une petite question à vous poser sur l'importance de la science. On en a parlé, je le sais, mais je voudrais mettre l'accent là-dessus. Vous êtes d'accord, n'est-ce pas, qu'il est important de conserver une approche fondée sur des faits et des résultats scientifiques plutôt que d'adopter une approche fondée sur le marché ou sur d'autres facteurs?

M. Gilles Gauthier: Absolument. Il est fondamental pour le secteur agricole que nous ayons une approche qui se fonde également sur la science.

M. Brian Storseth: Je suis d'accord. Je suis d'accord à 100 p. 100.

Comment percevez-vous les possibilités ici? Lorsque je me déplace dans ma circonscription, je vais parler aux producteurs locaux. Nous parlons d'un accord de libre-échange européen. Ils sont très enthousiastes à cet égard.

Premièrement, avez-vous la même rétroaction des organisations agricoles nationales? Et deuxièmement, comment percevez-vous les possibilités qui existent à cet égard pour notre secteur agricole?

M. Gilles Gauthier: Comme je l'ai mentionné précédemment, de façon générale la rétroaction du secteur est très positive. Le secteur est très bien engagé. Il fait sa propre analyse pour tenter d'évaluer les gains qu'il retirera éventuellement. Donc, je pense que de façon générale on a un engagement assez positif de la part de tous les intervenants.

Pour ce qui est des avantages, nous espérons être dans une bien meilleure position pour évaluer tout cela lorsque nous arriverons à l'accord final.

M. Brian Storseth: Très bien.

Y a-t-il des organisations agricoles nationales qui n'ont pas été positives au sujet de cette entente?

M. Gilles Gauthier: Eh bien, tout le monde est pleinement engagé. Naturellement, les représentants du secteur sous gestion de l'offre veulent s'assurer que le gouvernement maintiendra sa position de défense de ce secteur. Mais tous les secteurs sont activement engagés et ont présenté des observations au ministère.

M. Brian Storseth: Absolument.

Lorsque vous négociez, est-il parfois question de la Commission canadienne du blé?

M. Gilles Gauthier: La question de la discipline générique sur les monopoles et les entreprises d'État est abordée lors des négociations, mais plutôt pour ce qui est de la mesure dans laquelle nous devons nous assurer que le recours aux monopoles ou aux entreprises d'État ne nuira pas au commerce. Comment pouvons-nous nous assurer que leur comportement se fonde sur un comportement commercial? Il ne s'agit pas de subvention croisée. Cela est fait d'une façon qui permet d'avoir un marché équitable. Voilà donc le genre de règles régissant les monopoles et les entreprises d'État que nous examinerions.

M. Brian Storseth: Je croirais, lorsqu'on parle d'accès et d'accès aux marchés, que les Européens verraient cela comme quelque chose qui pourrait nuire à leur accès à un marché, n'est-ce pas?

M. Gilles Gauthier: Eh bien, en ce qui concerne l'accès au marché canadien, pas vraiment. La question n'a jamais été soulevée dans ce contexte. Il y a des importateurs en Europe qui ont exprimé un intérêt en disant qu'ils aimeraient pouvoir être en mesure de transiger directement avec d'autres fournisseurs au Canada, mais à part cela, je pense, comme je l'ai dit, que c'est une sorte de discipline générique concernant le comportement des entreprises d'État plutôt qu'une question relative à la nature de la Commission canadienne du blé en soi.

M. Brian Storseth: Merci beaucoup.

Le président: Merci.

Nous allons maintenant donner la parole à M. Richards, qui a cinq minutes.

M. Blake Richards (Wild Rose, PCC): Merci.

J'aimerais avoir une perspective un peu plus vaste. Je ne suis allé en Europe que quelques fois, mais j'y étais cet été parce que mon fils participait à un tournoi de hockey. Nous nous sommes déplacés dans plusieurs pays. Ainsi, j'ai passé beaucoup de temps à bord d'un autobus avec son équipe de hockey et cela m'a permis de voir des régions rurales de divers pays européens.

Une chose qui m'a frappé, c'est qu'il y a souvent beaucoup plus de petites fermes. Je le savais déjà, et vous pourriez me le confirmer, puisque vous êtes plus au courant que moi. Il y a beaucoup plus de fermes mixtes de plus petite taille. Cela semble être la norme en Europe: quelques vaches laitières, quelques poulets, des terres assez petites où l'on cultive différents produits. Au Canada, nos agriculteurs sont généralement plus « spécialisés », si vous me passez le mot. Autrement dit, certains élèvent du boeuf et d'autres cultivent des céréales; nos fermes sont souvent plus spécialisées.

Cela m'amène à m'interroger, par curiosité. Dans nos pourparlers sur l'agriculture avec nos partenaires européens, quels seront les débouchés pour nos agriculteurs et quels défis vont se présenter, étant donné que notre agriculture repose sur des méthodes assez différentes des leurs?

•(1020)

M. Gilles Gauthier: Si le secteur agricole européen diffère de celui qui existe au Canada, il y a aussi certaines ressemblances puisqu'il y a des modèles différents: les petites exploitations approvisionnent surtout les marchés locaux tandis que les très grandes fermes visent les marchés mondiaux. La situation est la même au Canada, où les grandes entreprises agricoles produisent pour le marché international, mais il existe aussi de petites exploitations.

Le marché canadien est relativement petit comparativement au marché européen, et nous avons l'avantage de pouvoir produire beaucoup plus d'aliments qu'il n'en faut pour répondre à nos besoins intérieurs. Le fait d'avoir accès à un énorme marché de 500 millions de personnes, qui importent de plus en plus de denrées dans un éventail de secteurs, nous permettra de miser sur un nouvel accès privilégié à ce marché, accès dont ne dispose aucun de nos concurrents à l'heure actuelle. Nous devons soutenir la concurrence des producteurs américains, australiens, et même latino-américains.

Si le Canada réussit à conclure un accord avec l'Europe, nous deviendrons le seul exportateur agricole majeur à jouir d'un accès privilégié à cet immense marché. Cet accès multipliera grandement les débouchés pour notre agriculture.

M. Blake Richards: Absolument. De toute évidence, ce qui se fait... Je sais que vous participez tous les deux activement à ces pourparlers, mais le ministre Ritz a donné la priorité à l'ouverture de nouveaux marchés et à la conclusion d'accords bilatéraux. Beaucoup de progrès ont été réalisés à cet égard par notre gouvernement. Je reconnais le rôle que vous jouez vous aussi dans ce processus.

Les perspectives sont excellentes pour nos agriculteurs, et la plupart des gens le savent. Les producteurs agricoles reconnaissent certainement les efforts qui se font dans ce sens; du moins, c'est mon cas.

Tout le monde sait que l'Union européenne subventionne énormément son agriculture. On en a parlé brièvement ce matin. Pourriez-vous nous parler de certaines de vos préoccupations à ce chapitre et des subventions précises qui vous inquiètent particulièrement?

M. Gilles Gauthier: Le niveau des subventions en Europe varie selon les produits. Dans les secteurs du boeuf et du porc, leurs subventions dépassent largement celles qui existent au Canada. Toutefois, malgré ces énormes subventions en Europe, nos producteurs estiment pouvoir être compétitifs sur ce marché si nous avons un accès préférentiel au marché européen. Ce sont là de bonnes nouvelles.

Bien entendu, les subventions européennes continueront à nous préoccuper. Nous continuerons à intervenir énergiquement devant l'OMC en faveur de l'imposition de règles plus strictes en matière de subventions à l'Union européenne. Nous espérons que ce processus portera fruit à l'OMC, ce qui accroîtrait notre capacité de percer le marché européen de façon préférentielle.

Le président: Votre temps est écoulé, mais il reste du temps pour quelques autres questions.

Vous pouvez poser une question, Wayne, puis je donnerai la parole au député ministériel.

L'hon. Wayne Easter: En fait, ces deux questions sont interreliées, monsieur le président.

Vous venez de parler des subventions versées en Europe. J'en déduis que la politique agricole commune elle-même — que j'ai étudiée pendant un mois il y a bien des années et qui est

considérable — ne sera pas remise en question dans ces négociations.

Par ailleurs, je reviens à la question du boeuf dont j'avais commencé à parler. Le marché du boeuf en Europe représente un potentiel énorme pour nos producteurs; ont-ils exigé la traçabilité des animaux jusque chez l'éleveur? C'est une question importante pour nos producteurs. S'il faut assurer cette traçabilité, il faudra faire savoir au secteur que c'est une condition d'accès à ce marché.

•(1025)

M. Gilles Gauthier: Pour avoir un accès préférentiel à ce marché, il faut respecter ce qu'on appelle une « règle d'origine » pour le produit: d'où vient-il? Provient-il vraiment du Canada? Dans ce contexte, la traçabilité devient importante.

Jusqu'à maintenant, nous avons adopté dans nos négociations la position suivante: si le boeuf a été abattu au Canada, cela suffit pour confirmer qu'il s'agit d'un produit canadien et que ce produit est admissible à l'accès préférentiel. Toutefois, l'Union européenne a adopté une autre approche dans ces négociations par le passé; elle exige que le boeuf soit né, élevé et abattu dans le pays exportateur pour accorder un accès préférentiel.

Nous discutons en ce moment de la façon de concilier ces deux approches.

Le président: Merci.

Monsieur Hoback, vous avez une question?

M. Randy Hoback: Oui, à propos de deux choses: la présence à faible quantité et la reconnaissance des données scientifiques.

Ces négociations avec l'Union européenne doivent permettre de définir ce qu'on entend par présence à faible quantité ainsi que les règles qui s'appliquent en matière de reconnaissance des données scientifiques. La reconnaissance que ce qui est sans danger est sans danger.

Que faisons-nous pour nous assurer que ces deux priorités figurent bien dans l'accord?

M. Gilles Gauthier: Toutes les questions sanitaires et phytosanitaires revêtent beaucoup d'importance dans ces négociations. Nous avons un comité de négociation distinct qui s'occupe de ces sujets. Nous entendons réitérer notre engagement à respecter l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires de l'OMS, qui repose sur des données scientifiques, et à trouver des mécanismes institutionnels qui permettront de régler les questions ayant trait aux normes et aux mesures de cette nature afin de favoriser la prévisibilité en matière de commerce.

Dans le cadre des pourparlers sur l'AECG, nous travaillons sur la question de la présence en faible quantité, et aussi dans un processus parallèle, parce que l'Union européenne est à mettre au point une proposition pour s'attaquer à cette question. Le ministre et le sous-ministre ont rencontré à quelques reprises leurs homologues européens pour s'assurer que quelle que soit la réglementation instaurée en Europe, les conditions seront prévisibles pour notre commerce, y compris lorsque la présence de certaines substances est détectée en faible quantité dans nos exportations.

Le président: Bien, merci.

Monsieur Atamanenko, vous pouvez poser une question.

M. Alex Atamanenko: Merci, Larry; je serai très bref.

Je comprends qu'on va protéger la gestion de l'offre, mais est-il possible que pour pouvoir conclure cet accord, le gouvernement ou les négociateurs acceptent de porter à 10 p. 100 le quota et d'abaisser le tarif qui s'applique aux exportations excédentaires, qui avoisine les 240 p. 100 à l'heure actuelle? D'après les Producteurs laitiers du Canada, même si cela permettrait de protéger la gestion de l'offre, de telles concessions pourraient faire perdre près de 70 000 \$ à chaque producteur laitier.

C'est bien beau de dire qu'on va protéger la gestion de l'offre, mais risque-t-on de modifier le système pour parvenir à un accord?

M. Gilles Gauthier: Tout ce que je peux dire pour l'instant, c'est que jusqu'à maintenant, pour défendre la gestion de l'offre, nous avons toujours maintenu les mesures de protection frontalières, pour pouvoir décider du volume de production nécessaire pour répondre à la demande intérieure.

Évidemment, nous allons continuer à faire valoir cette position dans nos négociations afin de maintenir cette protection à la frontière, ce qui nous permettra d'assurer la gestion de l'offre dans le secteur comme nous le faisons depuis 40 ans.

• (1030)

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Laforest, je vais vous donner la même chance, mais rapidement, s'il vous plaît.

[Français]

M. Jean-Yves Laforest: Merci, monsieur le président.

Tout à l'heure, monsieur Verheul, vous avez répondu à ma question. Vous avez dit qu'il y avait 22 sujets de discussion et 22 tables de négociations. On avait entendu dire, ailleurs, qu'il y avait 14 tables de négociations et que les provinces participaient à 13 d'entre elles. On disait qu'il y en avait une seule de laquelle les provinces étaient exclues, celle des services financiers. Est-ce exact?

[Traduction]

M. Steve Verheul: Non, c'est faux. Les tables de négociations ne s'occupent que des questions exclusivement de ressort fédéral. Les douanes et la facilitation du commerce, les règles du pays d'origine, les tarifs imposés à certains produits et les questions liées à la propriété intellectuelle; toutes ces tables de négociations discutent exclusivement de la législation fédérale ou des questions de compétence fédérale; les provinces n'y participent pas.

Le président: Merci.

Nous devons conclure la partie de la réunion réservée aux questions.

Je vous remercie, messieurs Gauthier et Verheul, d'avoir été des nôtres aujourd'hui. Je suis persuadé que nous aurons l'occasion de vous entendre de nouveau l'an prochain, puisque les négociations se poursuivent.

Merci encore une fois, et Joyeux Noël.

M. Steve Verheul: Merci.

Le président: Nous allons suspendre la séance afin de reprendre sous peu nos délibérations à huis clos. J'invite tous ceux qui ne font pas partie du personnel à sortir de la salle.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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>