



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 023 • 3^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 15 juin 2010

Président

M. Lee Richardson

Comité permanent du commerce international

Le mardi 15 juin 2010

• (1540)

[Traduction]

Le président (M. Lee Richardson (Calgary-Centre, PCC)): La séance est ouverte.

Tout le monde n'est pas encore arrivé, mais nous allons tout de même commencer. Quelques membres du comité et certains témoins sont pressés par le temps aujourd'hui, alors nous allons commencer, sans plus tarder.

Nous allons entamer une discussion et une étude sur le libre-échange entre le Canada et l'Union européenne. Des pourparlers, et même des négociations, sont en cours. Nous sommes donc ravis de bénéficier aujourd'hui d'un aperçu qui nous sera donné par certains participants canadiens à ces négociations, y compris le négociateur commercial en chef responsable du dossier Canada-Union européenne, soit Steve Verheul, qui est à Vancouver aujourd'hui.

Merci d'avoir pris le temps de nous rencontrer. Je sais que vous avez un horaire chargé de rencontres à Vancouver, donc je suis reconnaissant du temps que vous nous accordez.

Nous avons également avec nous David Plunkett, aussi du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, qui est négociateur commercial en chef et responsable des Relations bilatérales et régionales. Se joint également à nous M. Gilles Gauthier, directeur général et négociateur en chef agricole, du ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire. Nous sommes donc en bonne compagnie aujourd'hui.

Nos députés ont déjà des questions, mais j'aimerais qu'on commence par des déclarations préliminaires. Étant donné que nous n'avons que peu de temps, et puisque nous avons commencé légèrement en retard, je demanderais à M. Verheul de procéder. M. Plunkett voudra peut-être également présenter un exposé par la suite. Ensuite, nous passerons directement aux questions.

Monsieur Verheul, de combien de temps disposez-vous? Pouvez-vous nous accorder une heure?

M. Steve Verheul (négociateur commercial en chef, Canada-Union européenne, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international): Oui, cela me va. Cela ne pose pas de problème.

Le président: D'accord, alors nous fonctionnerons ainsi, puis nous passerons immédiatement aux questions. Nous aurons probablement terminé d'ici 17 heures, heure locale, si même on se rend jusque-là.

Là-dessus, j'invite Steve Verheul négociateur commercial en chef, Canada-Union européenne, à faire sa déclaration préliminaire.

Allez-y, monsieur Verheul.

M. Steve Verheul: Merci beaucoup. Je vous remercie de m'avoir invité à comparaître devant vous aujourd'hui.

Je vais commencer par replacer ces négociations en contexte. Ensuite, j'expliquerai quelques-unes des étapes clés dans les négociations et les échéanciers, et enfin, je vous donnerai un bref aperçu de certains enjeux clés qui sont présentement négociés.

Tout d'abord, la négociation d'un accord économique et commercial global ambitieux et de qualité avec l'Union européenne est une des grandes priorités du gouvernement du Canada. Ces négociations ouvrent des perspectives importantes. Un AECG nous donnerait un accès préférentiel au plus grand marché du monde. Forte de ses quelque 27 États membres, d'une population totale de près de 500 millions d'habitants et d'un PIB global de plus de 19 billions de dollars canadiens, l'UE est déjà notre deuxième partenaire commercial. Nos nombreux liens historiques, économiques et culturels font de l'UE un partenaire commercial évident pour le Canada.

Il y a très longtemps que le Canada souhaite négocier un accord de libre-échange avec l'UE. En effet, il a fallu beaucoup de temps pour convaincre l'UE de négocier un accord commercial et le processus a nécessité de nombreuses interventions de la part de dirigeants politiques, de représentants du gouvernement canadien ainsi que de représentants du secteur privé. En bout de ligne, nous avons réussi à convaincre l'UE que le Canada était prêt à négocier un accord ambitieux et les négociations en vue d'un AECG ont été lancées officiellement à Prague au Sommet Canada-UE de mai 2009. À ce sommet, les dirigeants ont convenu de viser un résultat ambitieux et de boucler les négociations en très peu de temps, à savoir en moins de deux ans.

Pour le Canada, il s'agit de loin de négociations en vue d'un accord de libre-échange les plus importantes depuis la négociation de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, en place depuis plus de 20 ans, puis de l'ALENA qui a suivi. Dans les négociations en vue d'un AECG, nous cherchons à aller plus loin que dans celles de l'ALENA, tant pour ce qui est de l'éventail des sujets traités que du résultat ambitieux visé. L'UE entend elle aussi aller plus loin que dans tout autre accord de libre-échange qu'elle a négocié par le passé.

Nous nous attendons à ce qu'un accord avec l'UE ait des retombées pour beaucoup de secteurs, y compris les produits industriels, comme le bois, les produits chimiques, les plastiques, l'aluminium, l'automobile et les pièces d'automobile, ainsi que le poisson et les produits de la mer et les produits agricoles. Nous nous attendons également à des retombées dans des secteurs de services et dans des domaines d'investissement, comme l'énergie, la construction, l'ingénierie, les technologies de l'information et des communications, la recherche et le développement, l'environnement et beaucoup d'autres.

Quant au calendrier, nous avons entamé les négociations le 6 mai 2009, comme je l'ai indiqué, et nous avons tenu trois séries de négociations officielles depuis. La première s'est tenue en octobre dernier, et nous en avons tenu deux cette année, à savoir une en janvier et une en avril. Nous prévoyons deux autres séries de négociations au cours des prochains mois, soit l'une en juillet et l'autre en octobre, après quoi nous ferons un bilan afin d'évaluer les progrès et de planifier les prochaines étapes des négociations. Jusqu'ici, les deux parties, tant le Canada que l'Union européenne, considèrent qu'elles avancent bien dans les négociations. Nous visons à les conclure l'an prochain, soit en 2011.

La particularité de ces négociations, est due au fait que l'UE manifeste un vif intérêt à l'égard des domaines de compétences provinciale et territoriale, les provinces et les territoires sont très étroitement associés aux négociations, et sont même présents dans les salles de négociations pour les questions relevant de leurs compétences. De 40 à 60 représentants provinciaux-territoriaux étaient présents à chacune des séries de négociations, et nous les rencontrons souvent, comme par exemple cette semaine à Vancouver. Nous les rencontrons aussi à la veille de chaque série et à la fin de chaque journée de négociation. Le processus est compliqué et exigeant, mais il se déroule généralement bien.

Pour ce qui plus précisément des progrès dans les négociations, nous avançons rapidement. Nous avons depuis l'automne un texte unifié qui couvre les 22 domaines de négociation, et nous avons déjà terminé ou mis de côté un certain nombre de chapitres.

Nous avons également échangé des offres initiales sur les biens qui, pour 90 p. 100 environ, seraient exonérés de tout droit dès l'application de l'accord, ce qui représente une offre initiale très ambitieuse. Nous avons en outre échangé des demandes détaillées sur les marchés publics, les services et l'investissement.

Je vais maintenant parler plus précisément de quelques questions clés des négociations.

Les marchés publics sont une priorité importante pour l'UE, en particulier à l'échelle infranationale. Il sera important pour nous d'avoir un objectif ambitieux sur cette question, car elle donnera, dans une certaine mesure, le ton pour d'autres domaines. Nous travaillons en étroite collaboration avec les provinces et les territoires pour nous assurer qu'il en soit ainsi.

Côté services et investissement, nous incitons l'UE à adopter l'approche plus ambitieuse d'une liste négative, ce qui signifie que les engagements portent sur tout, sauf des exceptions précises.

• (1545)

Telle est l'approche que nous avons suivie dans tous nos accords, y compris l'ALENA, mais ce n'est pas le cas de l'UE, qui utilise normalement une liste positive, c'est-à-dire des engagements uniquement sur une liste de domaines précis.

Nous insistons aussi auprès de l'UE pour qu'elle aille plus loin en ce qui concerne la mobilité des travailleurs, l'assouplissement de l'admission temporaire des gens d'affaires et des professionnels et la question de la reconnaissance mutuelle des titres de compétence, afin de favoriser le déplacement de part et d'autre des professionnels.

Pour ce qui est des produits, les 10 p. 100 toujours assujettis à des droits pour lesquels nous n'avons pas présenté d'offre sont des points délicats à négocier, comme l'agriculture de part et d'autre ou le poisson dans le cas de l'UE.

Dans le cadre des pourparlers sur le commerce des marchandises, nous prêtons une attention particulière aux obstacles non tarifaires, notamment en ce qui concerne les normes d'application de la

réglementation. Il sera essentiel pour la libre circulation des marchandises entre nos deux marchés de concilier les normes européennes et canadiennes, que ce soit sur une base nord-américaine, canadienne ou provinciale et territoriale. Nous avons déjà bien progressé dans la coopération en matière de réglementation et ce sera la première fois que nous aurons un chapitre sur cette question dans un accord de libre-échange.

La propriété intellectuelle est également un domaine important, car l'UE insiste sur la question de la protection du droit d'auteur, de l'application des lois et de la protection des indications géographiques pour certaines denrées alimentaires. Le projet de loi sur le droit d'auteur déposé par le gouvernement il y a quelques semaines devrait nous aider à progresser sur certains de ces points.

Tels sont les principaux domaines sur lesquels nous nous concentrons, mais nous cherchons à établir des normes élevées de manière générale, y compris en matière d'environnement, de travail, de règlement des différends, de coopération, etc. Nous continuerons d'accélérer le plus possible le processus de négociation sans perdre de vue l'objectif ambitieux recherché dans l'ensemble des domaines.

Je vous remercie de votre attention et je répondrai volontiers à toutes vos questions.

Le président: Merci beaucoup.

Allez-y, monsieur Plunkett.

M. David Plunkett (négociateur commercial en chef, Relations bilatérales et régionales, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international): Merci, monsieur le président.

Dans le budget de 2007, le Canada a adopté la Stratégie commerciale mondiale (SCM), laquelle a pour objet d'aider nos entreprises à devenir plus concurrentielles au sein de l'économie mondiale d'aujourd'hui. Elle a donc pour objectifs d'accroître notre présence commerciale à l'étranger, d'obtenir un accès concurrentiel aux marchés mondiaux et d'accroître l'investissement étranger direct au Canada et ailleurs.

La SCM comprend un programme dynamique axé sur une politique commerciale, notamment nos négociations avec l'Union européenne. Le fait est que nous nous heurtons encore à un certain nombre d'obstacles sur les marchés internationaux. C'est pourquoi notre stratégie met l'accent sur l'importance de promouvoir le libre-échange dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et notamment sur la tenue d'une série sans précédent de négociations commerciales, à l'échelle régionale et bilatérale également.

• (1550)

[Français]

Le commerce est essentiel à la prospérité, à la productivité et à la croissance du Canada.

L'OMC, l'Organisation mondiale du commerce, représente l'instance idéale pour mettre en place un système commercial mondial davantage ouvert, équitable et fondé sur des règles.

Les accords de libre-échange sont de bons moyens d'améliorer l'accès aux marchés étrangers et de mettre nos entreprises sur un pied d'égalité avec leurs concurrents.

[Traduction]

Les ALE constituent en outre des éléments clés des mesures que nous avons adoptées face à la crise économique mondiale. Ils nous permettent de soutenir la croissance économique tout en faisant clairement savoir que le Canada est contre le protectionnisme.

Nous avons accompli des progrès dignes de mention l'an dernier; en effet, nous avons mis en oeuvre des accords avec l'AELE et avec le Pérou. Récemment, des projets de loi concernant la Colombie et la Jordanie ont également été déposés. L'accord avec la Colombie a été présenté au Sénat cette semaine, et, à la mi-mai, nous avons signé et déposé devant la Chambre des communes, aux fins d'examen, l'ALE avec le Panama. Nous avons également fait des démarches auprès de l'Ukraine, et avons d'ailleurs tenu une première série de négociations à Kiev à la mi-mai.

L'Accord de libre-échange nord-américain demeure le pilier de notre compétitivité. Il permet aux entreprises des trois pays signataires de mieux réaliser leur potentiel en menant des activités au sein d'un marché plus grand et davantage intégré. De plus, nous continuons à collaborer avec nos partenaires nord-américains en vue d'améliorer la libre circulation des biens, des services et des capitaux au sein de l'Amérique du Nord.

En ce qui concerne l'investissement, le gouvernement a lancé, dans le cadre de la SCM, un programme de négociations vigoureux en vue d'accroître le nombre d'accords bilatéraux sur la promotion et la protection des investissements étrangers — des APIE — et de chapitres sur l'investissement dans les ALE. À ce jour, le Canada a accompli d'importants progrès à cet égard, 12 accords en matière d'investissement, soit des APIE ou des chapitres sur l'investissement dans les ALE, ayant été conclus depuis la mise en oeuvre de la SCM, même si certains doivent toujours être signés et ratifiés.

L'investissement étranger lie les entreprises canadiennes aux chaînes de valeurs mondiales et à de nouveaux débouchés, améliorant ainsi leur compétitivité et augmentant la circulation des biens et services entre le Canada et ses partenaires commerciaux. Vingt-trois APIE et trois chapitres sur l'investissement sont actuellement en vigueur et nous avons un programme actif de négociations d'APIE.

Finalement, au plan des négociations sur les services aériens, le gouvernement a annoncé en 2006 une nouvelle politique de portée internationale relative aux transports aériens intitulée La politique Ciel bleu, laquelle vise à permettre aux Canadiens d'établir des liens plus étroits entre eux et avec le reste du monde. Depuis janvier 2006, le gouvernement du Canada a négocié des accords sur les services aériens ouverts, nouveaux ou élargis avec 51 pays, y compris un accord global sur les transports aériens avec les 27 États membres de l'UE.

Sur ces mots, monsieur le président, je vous laisse la parole.

Le président: Parfait. Merci, monsieur Plunkett.

Puisque que le temps presse, le représentant d'Agriculture et Agroalimentaire Canada ne présentera pas de déclaration préliminaire, mais n'hésitez pas à lui poser des questions sur ce domaine, puisque M. Gauthier est prêt à y répondre.

Nous allons commencer immédiatement par une série de questions de sept minutes. Je tiens à rappeler aux députés et aux témoins que sept minutes sont accordées pour les questions et les réponses.

Commençons par le vice-président, M. Cannis.

M. John Cannis (Scarborough-Centre, Lib.): Merci, monsieur le président. Je ne dépasserai certainement pas les sept minutes.

Permettez-moi tout d'abord de souhaiter la bienvenue à nos invités et aux gens de l'Ouest également.

Cette initiative avec l'Union européenne est très intéressante. Vous avez parlé de 27 États membres, or l'Union s'élargit. Ma principale préoccupation — mes électeurs et les gens d'affaires de ma collectivité me posent souvent des questions à cet égard — porte sur les ententes que nous allons, je l'espère, signer le plus rapidement possible, j'imagine. Or, si l'UE prend de l'expansion, ces ententes s'appliqueront-elles également aux nouveaux membres, au 28^e, au 29^e ou au 30^e État membre? Lorsqu'on se sera entendu sur les modalités, je présume qu'elles seront automatiquement approuvées — du moins c'est ce qu'on dit — ou bien nous devons-nous peaufiner le tout par la suite?

Pourriez-vous répondre rapidement dans l'intérêt de mes électeurs?

• (1555)

M. Steve Verheul: Pourrais-je répondre? Si l'UE accepte l'adhésion d'autres membres, ceux-ci seront assujettis aux mêmes obligations que l'Union européenne s'engage à respecter en vertu de ce possible accord de libre-échange.

M. John Cannis: Merci.

La question de la mobilité des travailleurs a également attiré mon attention. Deux éléments importent: les droits de propriété intellectuelle, comme vous l'avez signalé, et le mouvement des travailleurs.

Si je me souviens bien — et corrigez-moi si j'ai tort —, l'Accord de Schengen permet la libre circulation au sein de l'Union européenne. Lorsqu'on aura accepté les modalités de cette entente, le Canada fera-t-il automatiquement partie de l'accord de Schengen? Y aura-t-il libre circulation des travailleurs de part et d'autre, au Canada et dans les États membres de l'Union européenne?

M. Steve Verheul: Non, nous ne nous attendons pas à pouvoir aller aussi loin que l'Accord de Schengen, qui s'applique à l'Union européenne et à un certain nombre d'autres pays d'Europe, notamment la Suisse et quelques autres.

En matière de mobilité des travailleurs, on met davantage l'accent sur le côté commercial. On veut faciliter le déplacement des personnes d'affaires et de leur conjoint pour suivre les investissements, changer d'emploi au sein d'une entreprise, ce genre de choses. On espère que cela s'appliquera éventuellement aux techniciens également. On veut aussi veiller à ce que les architectes ou les ingénieurs qualifiés, ou autres professions de ce genre au Canada, soient en mesure d'aller travailler dans un État membre de l'Union européenne comme architectes ou ingénieurs également. Toutefois, nous n'aurons pas aussi loin que de garantir la libre circulation des gens eux-mêmes.

M. John Cannis: Vous venez de toucher un autre point, monsieur Verheul, soit les compétences ou les certifications des professionnels. Par exemple, les vétérinaires d'Europe pourraient déménager au Canada. Dans le cadre de ce traité, souhaitons-nous négocier la résolution de cette question avec les provinces et les territoires? Vous avez dit que ceux-ci participaient aux négociations et vous avez ajouté prendre bien soin de respecter leur champ de compétence. À votre avis, est-ce que cela nous permettra de résoudre ce problème? Qu'en pensez-vous?

M. Steve Verheul: Oui, nous avons collaboré étroitement avec les provinces et territoires lors de la conception de la proposition qui sera présentée à l'Union européenne. Cette proposition s'applique aux provinces et territoires.

Notre tâche la plus difficile à cet égard sera de convaincre tous les États membres de l'UE, parce qu'ils devront aussi se prononcer individuellement.

M. John Cannis: Dans le secteur des droits de propriété intellectuelle, nous savons tous que cette question fait actuellement l'objet d'un débat au Canada également. Je crois personnellement qu'il faut la régler le plus tôt possible. Reprenez-moi si je me trompe, mais d'après ce que vous avez dit je crois que les Européens ont un modèle qui est un peu plus efficace ou plus incisif — appelez ça comme vous voulez — que le nôtre. Devrions-nous nous inspirer du modèle européen en ce qui a trait au droit de propriété intellectuelle et à la Loi sur le droit d'auteur par exemple? Qu'en pensez-vous?

M. Steve Verheul: L'Union européenne a un régime beaucoup plus strict de protection du droit d'auteur, d'application des droits de propriété intellectuelle, et a d'autres mesures beaucoup plus efficaces que les nôtres.

Le gouvernement a étudié le modèle de l'UE, le modèle américain et d'autres modèles lorsqu'il a rédigé le projet de loi qui a été déposé il y a quelques semaines, mais je crois que les circonstances au Canada sont à certains égards différentes. Notre forme de protection ne sera pas nécessairement la même que celle de l'Union européenne ou d'autres régions, mais nos discussions initiales avec l'UE la semaine dernière ont révélé que les Européens jugent que le projet de loi qui vient d'être déposé a beaucoup apaisé leurs préoccupations.

M. John Cannis: Merci.

Ma dernière question porte sur le ciel ouvert et la concurrence. Je crois que c'est un secteur fort important. Pouvez-vous nous en dire davantage à ce sujet, David?

Il est intéressant de noter que notre marché au Canada est en pleine expansion, mais on dit qu'à plusieurs égards il s'agit d'un marché restrictif. Pouvez-vous nous le décrire? Allons-nous avoir un ciel ouvert qui permettra aux lignes aériennes des 27 pays membres de la famille européenne, ou des autres pays qui feront un jour partie de l'Union européenne, de venir et de livrer concurrence à peu près partout au pays, à la fois pour les vols intérieurs et les vols internationaux?

• (1600)

M. David Plunkett: Je suis loin d'être un spécialiste dans le secteur monsieur.

Ce secteur fait évidemment l'objet de négociations, comme tous les secteurs. Comme Steve l'a dit dans un autre contexte, nous essayons d'obtenir ce qui est à l'avantage du Canada, reconnaissant que nous devons tenir compte des intérêts des transporteurs, des voyageurs, des aéroports, et des expéditeurs pour n'en mentionner que quelques-uns. Tous n'entrent pas dans le même moule, et dans le cadre des négociations avec nos partenaires, grands ou petits, chaque situation devra être étudiée séparément.

Si vous voulez de plus amples détails, on peut en parler à notre négociateur en chef Robert Ready. Il est mieux placé pour répondre aux questions techniques.

M. John Cannis: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Cannis.

Monsieur Laforest, vous disposez de sept minutes.

[Français]

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

Bonjour à tous les témoins.

J'ai une première question pour M. Verheul. Les négociations semblent se dérouler quand même assez rapidement. Je pense que vous êtes en avance par rapport aux premiers échéanciers que vous vous étiez fixés. Est-ce à cause d'un d'empressement, ou est-ce parce que les obstacles sont moins importants que ce que vous aviez prévu?

Aussi, pourriez-vous me dire quels sont les éléments sujets à négociation que les Européens tiennent à protéger davantage? Et au contraire, quelles sont concessions qu'ils demandent avec le plus d'insistance? Je pose la question du point de vue de l'Union européenne, et je la pose également du point de vue du Canada. Quels sont les éléments sujets à négociation auxquels nous tenons avec le plus de fermeté? D'un autre côté, quelles sont les concessions qu'on demande aux Européens?

[Traduction]

M. Steve Verheul: Merci.

Pour répondre à la première partie de votre question j'aimerais signaler que nous nous sommes engagés à essayer de faire les choses le plus rapidement possible parce que nous avons vu par le passé qu'un bon nombre de négociations, même certaines des nôtres, ont duré pendant des années. Nous voulions tous deux aboutir rapidement à une conclusion, car, nous avons participé à un certain nombre de négociations et savons ce que ça représente et ce qui est en jeu.

Nous voulions également déterminer si nous avions beaucoup de points en commun lors des négociations. Nous avons pu créer un climat de négociation fort positif, ce qui nous a permis de faire des progrès dès le début. Les Européens ont dit que nous avions déjà pratiquement un an d'avance sur le programme prévu. Donc nous avons une bonne longueur d'avance. C'est attribuable en partie aux négociations qui à ce jour se sont bien déroulées, beaucoup mieux que nous l'aurions cru, et de plus nous essayons de faire les choses le plus rapidement possible afin de maintenir cette vitesse de croisière. Je devrais cependant avouer que des questions un peu plus compliquées s'annoncent ce qui pourrait en fait nous ralentir.

Pour répondre à votre deuxième question, il s'agit de négociations complexes touchant quelque 22 secteurs. Nous avons des exigences importantes dans pratiquement tous ces secteurs, et il en va de même pour l'UE. Les objectifs offensifs les plus importants de l'UE sont certainement dans le secteur des marchés publics et de la propriété intellectuelle, pour n'en mentionner que deux. Nos objectifs offensifs les plus importants portent plutôt sur le secteur des marchandises. Nous voulons nous assurer que nos produits — qu'il s'agisse de produits agricoles, de la mer ou industriels — aient un libre accès au marché européen.

Clairement les deux parties ont certains points sensibles. Par exemple, il y a la question de la culture. Nous ne voulons pas avoir de longues négociations sur la culture. L'Union européenne a également des secteurs plus sensibles pour lesquels elle a pris des mesures de protection, par exemple les organismes génétiquement modifiés et la biotechnologie. Il s'agit de secteurs où les Européens jugent ne pas avoir beaucoup de marge de manoeuvre. Le Canada et l'UE ont leurs points sensibles dans le secteur de l'accès aux marchés pour les produits agricoles ou tout au moins certains de ces produits. Cela fera l'objet de discussion un peu plus tard lors des négociations.

•(1605)

[Français]

M. Jean-Yves Laforest: En ce qui a trait à la participation des gouvernements de toutes les provinces — on sait notamment que le Québec participe —, comment réagissent les gouvernements? J'imagine qu'il y a des demandes de certains gouvernements provinciaux qui sont incompatibles avec celles de certains autres gouvernements. Comment faites-vous pour concilier les demandes des uns avec les restrictions des autres à l'interne, au sein même de votre comité élargi de négociations? J'imagine qu'il y a des choses précises qui ne fonctionnent pas. Est-ce que ce sont des obstacles majeurs? Le cas échéant, pourriez-vous nous dire en quoi ils consistent?

[Traduction]

M. Steve Verheul: Nous nous heurterons peut-être aux obstacles que vous avez mentionnés, mais jusqu'ici l'approche a très bien fonctionné. Il s'agit en fait surtout de consacrer beaucoup de temps aux provinces et aux territoires et discuter des priorités que nous avons en commun et qui pourraient être intégrées dans notre stratégie globale. Nous avons également demandé aux provinces et territoires d'identifier les priorités et les points sensibles spécifiques à leur région. C'est une très longue conversation qui vise à nous permettre de produire un document que tout le monde jugera acceptable.

Par exemple, il y a un intérêt marqué pour le poisson et les produits de la mer sur la côte Est, et dans une certaine mesure sur la côte Ouest, mais beaucoup moins d'intérêt pour ce secteur dans d'autres régions du pays. Mais toutes les provinces et territoires conviennent que nous devons négocier fermement pour un bon accès du poisson du Canada aux marchés européens.

[Français]

M. Jean-Yves Laforest: Merci.

Monsieur Plunkett, plusieurs accords sont négociés, avec la Jordanie, la Colombie, le Pérou. Vous avez commencé des négociations avec l'Ukraine. Les négociations avec le Pérou sont terminées et il y en a maintenant avec l'Union européenne.

Y a-t-il une planification stratégique établie par le ministère du Commerce international pour avoir une vue d'ensemble de tous ces accords? Y a-t-il des accords déjà conclus qui peuvent s'avérer nuisibles à la conclusion d'un autre accord potentiel? C'est une question très générale.

[Traduction]

M. David Plunkett: C'est une excellente question, parce que c'est une chose à laquelle je dois faire face tous les jours.

De façon générale, la SCM établissait d'entrée de jeu notre plan d'attaque. Nous avons — et cela a commencé avant que j'occupe le poste actuel — passé en revue et identifié les principaux marchés qui intéressaient le Canada pour diverses raisons, qu'il s'agisse des intérêts du monde des affaires ou simplement d'objectifs offensifs. Il y avait d'autres secteurs dans lesquels nos concurrents allaient de l'avant, et nous devions assurer des règles du jeu uniformes et évidemment certaines étaient évidentes, par exemple comment nous y prendre avec des pays comme la Chine, l'Inde et certains pays importants de l'Union européenne.

Nous avons élaboré un plan qui avait des objectifs à court à moyen et à plus long termes, certains visaient des négociations déjà amorcées. Nous avons eu des résultats variables. Nous avons pu conclure quelques ententes par exemple l'AELE. D'autres ententes ne

sont toujours pas conclues, par exemple avec Singapour qui est un projet de longue date.

Entre-temps, le monde évolue et certains débouchés se présentent. Nous écoutons les provinces, nos intervenants. Nous consacrons beaucoup de temps, comme Steve, à consulter nos collègues provinciaux et nos collègues du monde des affaires, qui nous disent que nous devrions faire ceci ou cela. Nous devons évidemment être prudents et nous assurer que ce que nous faisons n'est pas incompatible avec ce que font les autres représentants du Canada. Nous nous inspirons dans une certaine mesure du modèle de l'ALENA, mais il y a bien longtemps que nous nous sommes éloignés de l'approche pure de l'ALENA. Je crois que les négociations de Steve nous permettront d'aller à certains égards encore plus de l'avant. C'est un processus en constante évolution.

Nous faisons appel à un grand nombre d'avocats qui assurent notre honnêteté en s'assurant que tout ce que nous faisons est compatible avec ce qui a été fait et ce qui sera fait à l'avenir. C'est tout un défi de s'assurer que tout se fait comme il faut, par exemple ce que nous essayons d'accomplir dans le contexte de Genève, avec l'Organisation mondiale du commerce.

•(1610)

[Français]

M. Jean-Yves Laforest: Merci beaucoup.

[Traduction]

Le président: Merci, M. Laforest.

Monsieur Julian.

M. Peter Julian (Burnaby—New Westminster, NPD): Je tiens à remercier nos témoins.

C'est notre première séance d'information sur l'AECG. Nous avons eu une réunion jeudi dernier, et nous sommes très heureux que vous ayez pu venir nous rencontrer pour nous donner plus de détails sur la façon dont les négociations se déroulent.

J'aimerais citer un des témoins que nous avons entendu jeudi dernier, M. Roy McLaren, qui a dit ce qui suit en réponse à une question de M. Laforest sur la gestion de l'offre:

Tout est sur la table. Les deux parties, l'Union européenne et le Canada, ont amorcé les négociations sans laisser de questions de côté, pas même celles du secteur agricole.

Ma première question s'adresse à M. Gauthier. M. McLaren a-t-il raison? Est-ce que la gestion de l'offre est sur la table?

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 vous remercie de cette question.

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. Dès les débuts des négociations nous nous étions entendus pour procéder de cette façon.

Cela dit, l'Union européenne est parfaitement consciente de la position du gouvernement canadien sur la gestion de l'offre. Nous avons fait connaître notre position pendant les négociations, et nous continuerons à le faire.

M. Peter Julian: Ce qui veut dire que pour l'instant la gestion de l'offre est sur la table de négociation.

M. Gilles Gauthier: Comme je l'ai dit, 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. Notre réponse demeure la même, soit que le gouvernement appuie fermement le système de gestion de l'offre. Nous avons défendu ce système lors de toutes nos négociations commerciales, et nous le défendrons également lors des négociations actuelles.

M. Peter Julian: Merci.

J'aimerais poser une question à M. Verheul.

J'aimerais avoir une idée des négociations entre les provinces et le gouvernement sur les marchés publics. Vous avez signalé un peu plus tôt qu'on attend beaucoup des ententes sur les marchés publics. Un peu plus tard, si j'ai bien compris, et reprenez-moi si je me trompe, vous avez dit qu'il y avait du travail à faire pour obtenir l'aval de toutes les provinces.

Je me demande comment les choses se déroulent. Est-ce que les provinces se sont adressées au gouvernement fédéral et ont déposé des offres sur les marchés publics, ou est-ce plutôt le gouvernement fédéral qui a proposé le cadre des négociations aux provinces et leur demandé si elles l'acceptaient?

Est-ce que tout commence par une initiative du gouvernement fédéral ou est-ce que les provinces ont lancé la balle en présentant leurs offres sur les marchés publics?

M. Steve Verheul: Il s'agit d'un dialogue, se servant de ces deux types d'approche. Les provinces nous ont indiqué ce qu'elles seraient prêtes à apporter à la table de négociation. Nous leur avons donné une idée de ce que nous jugeons nécessaire pour l'aboutissement des négociations. Nous sommes en train d'identifier tout écart qui pourrait exister entre les deux positions afin de produire une proposition cohérente au moment opportun aux Européens.

M. Peter Julian: Est-il juste de dire que les provinces et territoires ont déjà présenté leur proposition?

M. Steve Verheul: Oui.

M. Peter Julian: Très bien. Merci.

La troisième question porte sur les normes d'application de la réglementation.

M. Verheul, vous avez parlé d'écarts entre les normes de l'Union européenne et celles du Canada. Évidemment, l'Union européenne a des règlements comme le règlement REACH et les règles sur l'innocuité des produits et des denrées alimentaires, et je pense que tous les observateurs reconnaîtront que ces normes sont plus strictes que les normes canadiennes.

Des consignes ont-elles été données, lors des négociations, sur la possibilité d'améliorer les normes canadiennes, ou a-t-on l'intention, pour l'instant, de maintenir nos normes à un niveau inférieur dans ces secteurs afin d'essayer d'obtenir le type d'exemption que certains pays qui ont négocié avec l'Union européenne n'ont pas pu obtenir comme vous le savez par le passé?

•(1615)

M. Steve Verheul: Bien, nous ne pensons pas avoir de solution magique uniforme. Dans certains cas, nous espérons harmoniser nos règlements avec ceux de l'Union européenne. Dans d'autres cas, il se pourrait que l'Union européenne harmonise ses règlements aux nôtres, mais ça ne sera que dans très peu de cas. Je pense que dans la majorité des cas il s'agira simplement de reconnaître le processus et les mécanismes d'évaluation internes des deux intervenants, et simplement les accepter. L'acceptation mutuelle du fait que les règlements permettront d'atteindre le même niveau de protection est

probablement un élément important de ce que nous cherchons à accomplir.

Les commentaires portent sur les différences réglementaires actuelles avec lesquelles nous cherchons à composer. Cependant, nous espérons accomplir beaucoup plus au niveau de la coopération en matière de réglementation; de cette façon nous pourrions mieux comprendre le système réglementaire de l'autre intervenant afin de commencer dans la même voie ou tout au moins être en mesure d'identifier des préoccupations possibles avant que les règlements ne soient adoptés et n'aient force de loi.

En terminant j'aimerais signaler que selon mon collègue et moi la façon dont nous négocions les normes en matière de réglementation mérite de faire l'objet de séances de remue-méninges, d'un examen beaucoup plus approfondi de ce que nous pouvons faire pour élaborer un système qui fonctionnerait pour les normes réglementaires du Canada et de l'UE. Nous consacrons beaucoup d'efforts à cette question.

M. Peter Julian: Nous savons que dans la plupart des cas l'Union européenne a essayé d'assurer que les normes réglementaires des pays avec lesquels elle a signé des ententes étaient plus élevées.

Je comprends bien ce principe de la coopération en matière de réglementation, mais pensez-vous que l'Union européenne puisse changer cette approche?

M. Steve Verheul: Je ne pense pas que l'UE changera son approche pour tout le secteur, mais je crois que nous ferons des compromis dans divers secteurs, et les Européens feront de même. Mais, leurs normes ne sont pas plus élevées que les nôtres dans tous les secteurs.

Il suffit de mentionner les secteurs comme celui de l'automobile par exemple où les normes européennes pour la protection des enfants à bord d'automobiles sont inférieures aux nôtres. Nous n'allons certainement pas abaisser nos normes pour faire plaisir aux Européens. Il faut donc passer en revue plusieurs centaines de normes et essayer de trouver un terrain d'entente qui nous permettra d'assurer des échanges commerciaux sans pour autant miner l'objectif des règlements.

M. Peter Julian: Il a été question, dans le secteur de la participation du mouvement syndical au sein d'organisations de sociétés civiles, d'établir un modèle qui s'inspirerait de MERCOSUR, où il existe une certaine participation directe des syndicats aux groupes de sociétés civiles. En a-t-on déjà discuté?

M. Steve Verheul: Nous n'avons pas eu de discussions sur un modèle à ce jour, mais nous avons consulté les sociétés civiles. Après chaque cycle de négociations, je rencontre un important groupe de représentants des sociétés civiles qui n'hésite certainement pas à exprimer clairement son point de vue sur les diverses questions.

Nous faisons la même chose avec le monde des affaires. Nous avons besoin des suggestions de tous les Canadiens qui veulent que ces négociations aboutissent, qu'elles soient en grande partie acceptables et qu'elles offrent de vrais avantages aux Canadiens.

Le président: Merci.

Nous allons commencer de ce côté de la table, par M. Allison.

M. Dean Allison (Niagara-Ouest—Glanbrook, PCC): Merci, monsieur le président. Je tiens à remercier nos témoins d'être venus nous rencontrer.

Monsieur Gauthier, vous avez parlé de la gestion de l'offre. Je viens d'une région qui connaît bien la gestion de l'offre, et je sais que vous avez dit que nous allions défendre ce principe.

Ma question comporte deux volets. Je comprends qu'il y a des secteurs tout particulièrement sensibles en agriculture que nous voulons protéger, et vous avez signalé que nous le ferions. Je suppose que les Européens aussi ont certains secteurs sensibles dans le domaine agricole.

Pensez-vous que défendre notre système de gestion de l'offre rend les choses plus difficiles ou est-ce que les Européens ont eux aussi quelque chose qu'ils veulent protéger et comprennent donc notre position?

• (1620)

M. Gilles Gauthier: Il est normal que les deux parties aient certains domaines tout particulièrement sensibles. Mais il ne faut pas voir les choses comme étant du donnant donnant. Il s'agit de négociations complexes qui touchent toutes sortes de secteurs bien différents. Ne serait-ce que dans le secteur agricole, toute une série de questions différentes doivent être abordées.

Nous n'étudions pas simplement chaque produit séparément et en comparant les systèmes dans les deux pays. Nous essayons de tenir compte des intérêts de chacun dans le secteur des exportations, et c'est ça les négociations, essayer de défendre vos intérêts dans tous les domaines, qu'il s'agisse d'un objectif offensif ou plutôt défensif. Je crois que dans le cadre de ces négociations, le Canada a certainement des objectifs car il cherche à améliorer nos intérêts en matière d'exportation dans plusieurs secteurs comme le boeuf, le porc, les grains, les produits transformés, entre autres, alors il y a donc toute une gamme d'objectifs offensifs.

L'UE va aussi défendre ses intérêts pour divers produits. On ne sait pas encore si les produits assujettis à un régime de gestion de l'offre comptent parmi ses intérêts prioritaires. En ce moment notre position dans les négociations a été très claire en ce qui concerne ces produits: le gouvernement continue à défendre le régime de gestion de l'offre. Il y a peut-être d'autres secteurs où nous pourrions mieux accepter les intérêts de l'UE dans le domaine de l'exportation tout en défendant les nôtres.

M. Dean Allison: J'aimerais vous poser une dernière question avant de céder la parole à M. Keddy.

D'après votre expérience dans les négociations, ont-ils des secteurs de gestion de l'offre comme le lait ou d'autres secteurs qu'ils...?

M. Gilles Gauthier: L'agriculture, dans l'ensemble est un secteur sensible pour l'Europe. Par tradition, les Européens ont toujours adopté une position défensive, que ce soit lors de ces négociations avec le Canada ou lors d'autres négociations à l'OMC ou avec d'autres partenaires commerciaux.

Je crois qu'il nous faut faire preuve de créativité pour essayer de trouver des solutions qui permettront aux exportateurs canadiens de desservir leur marché de façon efficace, livrer concurrence sur un pied d'égalité avec les autres pays et fournir des produits sur un marché assez général. Après tout, l'Europe représente un énorme marché. L'Union européenne est un importateur net de denrées alimentaires de diverses sortes. Pourquoi le Canada ne peut-il pas être concurrentiel sur ce marché particulier du secteur agricole et ainsi faire la promotion des exportations canadiennes?

Je crois que c'est là l'objectif que nous essayons d'atteindre lors de ces négociations.

M. Dean Allison: Merci beaucoup.

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

Je tiens à souhaiter la bienvenue à nos témoins.

J'aimerais revenir à la question de M. Allison. Lors de nos discussions avec certains négociateurs de l'Union européenne l'autre jour, nous avons appris que des pays européens ont un quota sur le lait, je suppose donc que c'est à notre avantage. Je ne sais pas ce qu'on pourra faire, mais ça devrait certainement nous aider.

J'ai une question particulière sur les exportations de bois d'oeuvre. Je suis convaincu que vous connaissez bien le problème que connaissent les exportateurs de bois oeuvre de l'Est du pays qui ne peuvent pas exporter vers l'Europe depuis au moins 15 ans à cause du nématode du bupreste du pin. Les produits du Canada portant des aiguilles ou de l'écorce, les produits forestiers, ne peuvent pas être expédiés vers l'Europe. Après tout, nous expédions des produits vers l'Europe depuis déjà 500 ans, alors il s'agit donc des secteurs sur lesquels nous pourrions nous entendre, ne pas avoir à présenter des certificats phytosanitaires et simplement se contenter d'une inspection. Nous avons toujours pu par le passé expédier du bois vert en Union européenne tant qu'il ne portait ni écorces ni aiguilles. Cela représente une industrie de plusieurs milliards de dollars pour l'Est du Canada. Nous devrions à nouveau être en mesure d'expédier ces produits dans la mesure où nous nous entendons sur les règles dans le cadre de ces négociations.

Vous êtes-vous penché sur la question? Monsieur Verheul? Avez-vous étudié cet aspect?

• (1625)

M. Steve Verheul: Oui. Nous sommes conscients de l'intérêt que suscite cette question dans l'Est du pays. Et certaines de nos principales priorités dans le secteur des marchandises incluent habituellement le bois et les produits du bois. Nous avons certainement communiqué ce message très clairement aux représentants européens.

De plus, nous avons clairement indiqué que lorsque nous parlons d'accès au marché avec l'Union européenne, nous ne parlons pas simplement de tarifs. Nous allons adopter une approche beaucoup plus globale en ce qui a trait à la question de l'accès au marché. Nous allons demander ce qu'il faut faire pour obtenir l'entrée de notre produit sur le marché européen — non pas ce qu'il faut faire pour faire baisser le tarif, mais plutôt ce qu'il faut faire pour que notre produit soit vendu sur le marché de l'UE. Cela veut dire que nous avons identifié les problèmes phytosanitaires et sanitaires particuliers, y compris ceux que vous avez mentionnés, ainsi que d'autres obstacles techniques au commerce qui existent en Union européenne, et qui bloquent actuellement certaines de nos exportations. Ainsi, en abordant la question de l'accès au marché de façon plus générale et en l'orientant sur l'accès des produits au marché, je crois que nous avons de meilleures chances d'obtenir un meilleur accès permanent.

M. Gerald Keddy: Monsieur le président, si le temps me le permet, ...

Le président: Pas vraiment. Vous devez attendre la prochaine série de questions. Désolé. Ce sera tout pour cette série. Merci.

Nous allons commencer une deuxième série de questions rapide. Je crois que nous avons le temps d'accorder cinq minutes pour chaque question.

Nous commencerons par M. Brison.

L'hon. Scott Brison (Kings—Hants, Lib.): Merci, monsieur le président; je tiens à remercier nos témoins d'être venus aujourd'hui pour nous renseigner sur ces négociations fort importantes et particulières. Elles sont particulières pour un certain nombre de raisons. Avez-vous déjà vu des négociations sur un ALE susciter une telle participation des provinces? En fait on pourrait même dire que pour certains dossiers, ce sont les provinces qui ont pris le leadership, tout particulièrement le Québec.

M. Steve Verheul: Je vais vous répondre. Non, nous n'avons jamais observé un tel engagement de la part des représentants provinciaux ou territoriaux dans quelque négociation précédente que ce soit. Je pense que ce serait le cas, non seulement au Canada, mais aussi dans les autres pays qui ont le même type de système gouvernemental fédéral-provincial, ou fédéral et infranational. En effet, nous n'avons jamais vu un tel degré de participation.

L'hon. Scott Brison: Les discussions sont également différentes des discussions de libre-échange précédentes, compte tenu des discussions sur la réglementation et de celles qui portent sur l'accréditation des professionnels, qui, surtout ces dernières, impliquent la participation des gouvernements provinciaux. Quel est le degré de leadership et d'engagement de la part des provinces relativement à l'accréditation des professionnels, par exemple, dans le cadre des discussions avec l'Union européenne et, j'imagine, des discussions avec les organismes professionnels du Canada?

M. Steve Verheul: Eh bien, elles sont clairement des joueurs clés dans nos discussions sur ce dossier. Les provinces ont été les premières à demander à ce que ces questions fassent partie des priorités principales. Beaucoup de provinces souhaitent ardemment avoir une plus grande mobilité de la main-d'oeuvre au profit de leur province afin de régler le problème de la pénurie, dans certains domaines ou professions. Comme vous l'avez dit, ces discussions concernent les associations professionnelles elles-mêmes. Celles-ci doivent participer et être de notre côté. Mais dans ce dossier, ce sont les provinces et les territoires qui montrent le chemin et qui font progresser les négociations.

L'hon. Scott Brison: Oui, monsieur Plunkett.

M. David Plunkett: Si vous me permettez, j'aimerais préciser quelque chose. Le processus dont parle Steve nous a permis de connaître une participation des provinces sans précédent, mais dans les négociations préalables, et même actuelles, nous devons résoudre les mêmes problèmes — la mobilité de la main-d'oeuvre, les séjours temporaires... Si l'on regarde les questions que votre comité a déjà étudiées, on remarque que certains problèmes sont déjà résolus. Je pense que ce qui va arriver, c'est qu'on ira plus loin et plus vite dans certains cas, mais nous sommes confrontés aux mêmes questions dans les autres négociations.

• (1630)

L'hon. Scott Brison: S'agissant de la réglementation, est-ce que vous parlez, par exemple, des règlements phytosanitaires? Est-ce que les choses comme l'approbation des médicaments font partie des discussions? Je m'interroge simplement sur les domaines de coopération, d'harmonisation ou de reconnaissance mutuelles de réglementation que vous êtes en train d'envisager.

M. Steve Verheul: Ce que nous essayons de faire en matière de coopération réglementaire est extrêmement vaste et exclut très peu de choses. L'exercice couvre certainement tout ce que vous venez de décrire — tout ce qui porte sur les biens, y compris les mesures sanitaires et phytosanitaires, les obstacles techniques aux mesures commerciales. Cela comprend également les domaines connexes aux

différents services que l'on examine. Encore une fois, c'est extrêmement vaste.

L'hon. Scott Brison: À ce sujet, je vais me concentrer sur deux domaines — l'accréditation des professionnels et la réglementation — parce que dans ces deux domaines, vous allez plus loin que dans les discussions sur les ententes préalables.

Je pense que vous aurez beaucoup de difficulté à me répondre, mais je vais quand même poser ma question. Qu'est-ce qui vous motive à faire progresser les discussions sur la réglementation et l'accréditation professionnelle? Est-ce que cette motivation vient principalement des provinces? Dans quelle mesure pouvons-nous sortir gagnants de ces discussions, sur ces deux dossiers? Je trouve qu'ils sont très importants parce qu'ils représentent ce que l'on a considéré comme des obstacles au commerce d'origine non tarifaire dans le passé. Il est logique qu'ils fassent partie des discussions, mais pensez-vous que l'on peut gagner du terrain, étant donné que c'est un territoire relativement inexploré?

M. Steve Verheul: Tout d'abord, en ce qui concerne la coopération en matière de réglementation, ou tout le dossier de la réglementation, je pense que nous allons sortir des discussions relativement gagnants. En fait, nous avons presque terminé le chapitre sur la coopération en matière de réglementation. Comme je l'ai dit plus tôt, c'est la première fois que l'on voit un chapitre sur la coopération en matière de réglementation dans un accord de libre-échange. Donc, nous avons fait beaucoup de progrès.

Il est plus complexe de régler la question des normes réglementaires actuelles qui représentent des obstacles au commerce parce qu'elles varient selon le fonction du secteur, mais je crois que nous allons gagner du terrain dans ce domaine également.

L'accréditation professionnelle est davantage un défi, compte tenu de la diversité qui existe parmi les 27 États membres de l'UE. Certains sont très ouverts à cette idée et d'ailleurs, le Québec et la France ont déjà tenu des discussions sur quelque 80 professions. C'est déjà un bon début.

Malgré tout, certains États membres seront beaucoup plus réticents à ouvrir ces domaines. C'est déjà un problème interne dans l'UE. Il y a eu le phénomène du plombier polonais en Europe il y a quelque temps, lorsque plusieurs des premiers États membres de l'UE, comme le Royaume-Uni, l'Allemagne, et quelques autres, s'inquiétaient de l'arrivée massive des plombiers polonais dans leur pays, au moment où la Pologne s'est jointe à l'UE. Ce problème ne s'est pas réellement avéré et je ne crois pas que le Canada représente le même genre de menace, mais il faudra travailler avec certains États membres sur cette question.

L'hon. Scott Brison: J'ai eu un refoulement de fosse septique dans ma maison de campagne cette fin de semaine, et je peux vous dire que je ne me serais pas soucié de l'origine de mon plombier.

Merci beaucoup d'être venu aujourd'hui.

Le président: Merci.

Monsieur Holder.

[Français]

M. Ed Holder (London-Ouest, PCC): Merci, monsieur le président.

[Traduction]

C'est impossible à décrire. Passons à autre chose.

J'aimerais remercier nos invités d'être venus aujourd'hui.

Je siège au comité depuis 18 ou 19 mois, et je trouve cela intéressant, parce que c'est la première fois que nos discussions ont lieu avant que l'entente soit signée et non après. Je crois que c'est très utile. Je vous remercie d'être ici.

J'ai quelques questions brèves, parce que notre temps est limité. Une des questions à laquelle je m'intéresse se rapporte à la mobilité de la main-d'oeuvre, mais de deux perspectives différentes.

Le Canada a connu des problèmes dans le passé avec ses exigences de visa pour certains pays du monde — le Mexique et la Slovaquie, par exemple. Dans la mesure où nous avons certains différends avec certains États membres de l'UE, est-ce que l'entente y fait référence, ou pas du tout? Allons-nous conserver notre droit souverain de refuser l'autorisation de séjour automatique?

Je ne sais pas qui veut répondre. J'essaie simplement de comprendre...

Monsieur Plunkett.

• (1635)

M. David Plunkett: Je vais laisser Steve vous parler de l'UE, mais je pourrais ajouter certaines choses après lui.

M. Ed Holder: Monsieur Verheul.

M. Steve Verheul: Dans le cadre de nos négociations avec l'UE, nous ne touchons pas du tout à ces questions et le gouvernement du Canada continuera d'exercer sa souveraineté dans ces domaines. Nous avons été critiqués, notamment à cause de l'exigence de visa pour les ressortissants de la République tchèque, mais cela n'a pas été soulevé dans nos négociations et nous n'avons pas l'intention de nous engager sur cette voie.

M. Ed Holder: Ce que je trouve intéressant, c'est que vous avez répondu à une question tout à l'heure au sujet de l'augmentation et de la mobilité de la main-d'oeuvre et de l'accréditation. Je me demande simplement dans quelle mesure nos négociations avec l'UE aideront le Canada, relativement à ses problèmes interprovinciaux de mobilité de la main-d'oeuvre. Je pense toujours que c'est un problème considérable. Cela ne s'applique peut-être pas à l'UE, mais dans quelle mesure pensez-vous que nous arriverons à assouplir nos processus d'accréditation au sein des provinces grâce à cet exercice? Honnêtement, je trouve que la situation actuelle est consternante.

C'est peut-être davantage une déclaration qu'une question.

M. Steve Verheul: Oui, mais j'aimerais vous répondre.

Il est clair que tout ce dossier a été soulevé. Il est évident que l'on aimerait améliorer la situation actuelle entre les provinces grâce à ce type de négociation. Je pense qu'il existe un potentiel pour résoudre certains problèmes.

En ce qui concerne l'accréditation professionnelle, l'année dernière seulement nous avons réussi à adopter, dans le cadre de l'accord sur le commerce intérieur, une disposition en vertu de laquelle si l'accréditation professionnelle est accordée dans une province, elle s'applique automatiquement au reste des provinces, avec certaines exceptions limitées.

Nous vivons une sorte de dilemme, dans nos négociations avec l'UE, parce qu'une fois qu'on accepte qu'un architecte diplômé et formé en Europe puisse travailler au Canada, si cela a été négocié à l'origine par l'Alberta, cela s'appliquera à tout le Canada. De cette façon, l'architecte en question pourra travailler dans toutes les provinces canadiennes. Malheureusement, du point de vue de la négociation, ça ne fonctionnera pas de la même façon à l'inverse, pour nous. Si nous négocions une entente sur l'accréditation entre le Canada et la France, elle s'appliquera en France, mais pas forcément

en Allemagne, au Royaume-Uni, ou dans d'autres pays. Il faudra des négociations au cas par cas avec presque tous les États membres.

M. Ed Holder: Dans les accords que j'ai vus jusqu'ici, il y avait des accords parallèles sur le travail, l'environnement, et plus récemment, sur les droits de la personne. Est-ce que l'accord avec l'UE fera partie de l'accord de libre-échange en tant que tel ou sera-t-il distinct?

M. Steve Verheul: Très tôt avec nos négociations avec l'UE, nous nous sommes entendu pour avoir des chapitres sur le travail et sur l'environnement au sein de l'accord, cette fois-ci, contrairement à ce que l'on a fait dans les ELE précédentes.

L'Union européenne a tendance à fonctionner de cette façon, même s'ils ont généralement un chapitre unique sur le développement durable, qui couvre les deux questions. Mais il faut également reconnaître qu'il était plus logique de fonctionner de cette façon avec l'UE. Les autres pays, tels les États-Unis, ont choisi ce modèle depuis l'ALENA. C'est une façon de nous adapter à ce que font les autres, et de trouver la solution qui correspond le mieux à l'UE.

Le président: Merci.

Monsieur Guimond, vous avez cinq minutes.

[Français]

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

Bonjour, messieurs.

Ma question sera pour M. Gauthier.

En Europe, on parle depuis longtemps d'appellations d'origine contrôlée et d'indications géographiques. C'est la marque de commerce des Européens, particulièrement dans le domaine de l'agriculture. Ils ont beaucoup commercialisé leurs produits à partir de ces indications. Il y a un peu d'inquiétude, particulièrement au Québec, à ce sujet. Est-ce que ça va être inclus dans l'entente?

Par exemple, au Québec, on produit beaucoup de différents fromages, des centaines de sortes de fromage. On utilise déjà des noms comme « brie », « gouda », « feta », « parmesan », qui sont des appellations géographiques et contrôlées en Europe. Alors, où en sont les discussions par rapport aux indications géographiques?

• (1640)

M. Gilles Gauthier: Merci de votre question.

En ce qui a trait aux indications géographiques, ça fait partie d'un ensemble lié aux propositions européennes en matière de propriété intellectuelle. Les Européens, comme vous l'avez mentionné, ont un système assez élaboré en matière de protection des indications géographiques. Au Canada, on n'a pas ce système. On l'a en partie pour les vins et les spiritueux, dans le cadre d'une entente bilatérale conclue avec les Européens il y a quelques années, mais seulement pour les vins et spiritueux.

Ce qu'on a, au Canada, c'est un système de certification de marques de commerce. Alors, l'enjeu des discussions, présentement, est de comparer les deux systèmes de protection des propriétés intellectuelles et de voir s'il y a des zones où l'on pourrait s'entendre sur une meilleure protection des propriétés intellectuelles. Le système européen est passablement différent du nôtre. C'est vrai qu'il y a un certain nombre de termes, en ce qui concerne les fromages, qui sont protégés en Europe par les indications géographiques, alors que chez nous, on utilise plutôt ces termes sur une base d'appellations communes ou génériques, en vertu desquelles s'appliquent des normes en matière de fabrication de fromage.

La discussion porte sur la manière dont une approche européenne de protection des indications géographiques pourrait s'appliquer dans le contexte canadien, étant donné l'utilisation de termes comme ceux mentionnés sur une base générique au Canada, et étant donné aussi notre système de protection des marques de commerce. Alors, tout le débat tourne autour de la façon de trouver les points communs entre nos deux régimes.

M. Claude Guimond: Il faut trouver des points communs, ou négocier de façon à s'assurer qu'après avoir conclu une entente, il n'y aura pas de possibilités de poursuites de la part des Européens parce qu'on utilise le nom générique de « feta » pour du fromage fait au Québec, c'est ça?

M. Gilles Gauthier: Tout à fait.

M. Claude Guimond: M. Verheul disait plus tôt que l'agriculture était un palier important des négociations. C'est normal, on le sent bien, et c'est intéressant.

Par contre, quels secteurs de l'agriculture pourraient en bénéficier, ici? Est-ce que des évaluations sont faites à ce sujet?

•(1645)

M. Gilles Gauthier: Un grand nombre de secteurs agricoles canadiens sont orientés vers les marchés d'exportation. Pour tous ces secteurs, l'Europe pourrait représenter une avenue, un marché potentiel important. Prenons l'exemple du boeuf. Le marché européen représente une consommation de 8 millions de tonnes de boeuf par année alors que, présentement, on en exporte à peu près 5 000 ou 6 000 tonnes. Vous voyez comme le marché européen est immense relativement à l'état actuel de notre commerce. Le marché européen, c'est aussi environ 19 millions de tonnes de porc annuellement. Or on en exporte à peine quelques conteneurs par année. Il s'agit d'ailleurs d'une entreprise du Québec. Encore là, c'est un marché à très fort potentiel pour tous nos secteurs de la viande rouge.

Dans le cas des céréales, l'Europe a été au fil du temps un marché important pour notre blé, notre blé dur, notre lin et d'autres céréales. C'est tout de même un marché potentiel assez important. Il y a aussi tout le secteur de la transformation, qu'il ne faut pas oublier. Il représente des avenues potentielles importantes pour le Canada. Étant donné notre capacité de produire de la matière première, nous pouvons aussi produire des produits transformés. Ceux-ci pourraient bénéficier d'un accès préférentiel à un marché qui compte 500 millions d'habitants.

M. Claude Guimond: C'est donc dire que si on réussit à préserver la gestion de l'offre au niveau agricole, l'entente ne devrait faire que des gagnants, particulièrement en ce qui a trait à l'agriculture mondiale. Je sais qu'on remet souvent la gestion de l'offre sur le tapis.

M. Gilles Gauthier: Je dirais que l'objectif de toute négociation est d'arriver à une solution qui permet à tout le monde d'être gagnant.

[Traduction]

Le président: Merci.

[Français]

Votre temps est écoulé.

[Traduction]

Monsieur Trost.

M. Brad Trost (Saskatoon—Humboldt, PCC): Merci, monsieur le président.

J'espère que je ne saute pas trop d'étapes, mais une des choses qui, à mon avis, irrite beaucoup les Canadiens lorsqu'on parle d'échange avec les États-Unis, ce sont les différends commerciaux. Je ne sais pas si vous êtes suffisamment avancés dans les négociations pour parler de mécanismes de règlement des différends, mais j'aimerais savoir si vous en parlez avec les Européens. Le cas échéant, comment allez-vous vous assurer que les mécanismes de règlement des différends seront efficaces, efficients et, évidemment rapides, car je crois que c'est ce que nous voulons tous?

Je pense qu'il serait sans doute approprié de commencer par M. Verheul.

M. Steve Verheul: Oui, merci. Nous accordons beaucoup d'attention au chapitre qui portera sur le mécanisme de règlement des différends. Nous avons examiné le processus de règlement des différends que l'on a en vertu de l'ALENA et celui qui existe en vertu de l'OMC, mais les deux remontent à un certain nombre d'années. Nous avons acquis une certaine expérience de ce genre de mécanismes et nous avons maintenant l'occasion d'en tirer des leçons.

Notre position et celle de l'UE sont encore assez éloignées mais ce que l'on essaie de faire avec cet accord, c'est de prendre toutes les lacunes que l'on a observées dans les systèmes préalables et d'essayer de les corriger.

Évidemment, la question des délais, de la rapidité de décision, est extrêmement importante. Nous voulons également nous assurer que les conséquences du non-respect de l'accord ou d'une de ses dispositions sont claires et que l'indemnisation des parties commence au moment où la mesure qui contrevient à l'accord a été mise en oeuvre. Nous avons également examiné des approches qui nous permettraient de former plus rapidement des panels de règlement des différends que dans les cas précédents.

En fait, nous examinons toutes les façons possibles d'améliorer le système.

M. Brad Trost: On en a parlé de façon plus générale pendant les autres questions, mais encore une fois, j'ai l'impression que ce seront les barrières non tarifaires qui représenteront les plus gros problèmes. Je me demandais si un des témoins pourrait nous dire où se trouvent ces barrières non tarifaires et si l'on pourrait nous expliquer, de façon générale, comment on s'y prend pour les régler. Est-ce que les barrières non tarifaires sont étudiées et réglées d'une façon générale ou les examine-t-on au cas par cas?

Je sais que vous avez partiellement répondu à cette question lorsque vous avez parlé de la réglementation. Qui sera le mieux placé pour me répondre.?

Allez-y, monsieur Verheul.

M. Steve Verheul: Merci.

Je vous dirais qu'on examine la question des deux points de vue, en réalité. D'abord, on regarde ce que l'on essaie de réaliser, c'est-à-dire un accès efficace à nos marchés mutuels exempts de ces barrières, et nous concevons un système qui comprend certains des nombreux éléments dont on a parlé: combler les écarts entre les règlements qui existent; favoriser la coopération en matière de réglementation, trouver des approches pour permettre l'acceptation mutuelle des règlements, le cas échéant; reconnaître les organismes d'évaluation de la conformité mutuels, car c'est une autre façon d'éviter des complications supplémentaires. Simultanément, nous avons mutuellement élaboré une liste de barrières précises que l'on essaie d'éliminer durant ces négociations. Un certain nombre de barrières sanitaires et phytosanitaires qui existent en ce moment en font partie, ainsi que certains obstacles techniques au commerce. Donc, nous avons un processus parallèle continu pour régler ces questions, alors que dans le cadre des négociations, nous essayons d'élaborer une structure qui permettra d'éviter ce type de problèmes à l'avenir.

M. Brad Trost: M. Cannan voulait poser une petite question.

M. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC): Merci, monsieur le président.

Je crois que nous aurons une autre possibilité de poser une question et d'avoir une réponse.

Je vous remercie de votre temps. J'ai une question rapide, ou une observation au sujet de l'ampleur de cet accord. Je suis d'accord avec ce que vous avez dit, au sujet de la différence entre un marché de 300 millions d'habitants et un autre de 500, ou entre l'ALENA et un accord avec l'UE. Ces deux ne sont pas seulement différents, il sont une dimension historique. J'aurais besoin d'une précision. Au comité, où je siège depuis quatre ans, nous avons parlé de commerce libre et équitable et certains pays, qui ont des accords de libre-échange, ont ce que l'on appelle une « disposition transversale ». Si nous sommes en négociation et qu'un autre pays arrive dans quelques années et signe une entente avec l'UE, obtiendrons-nous une parité des conditions de l'accord afin de toujours être sur un pied d'égalité avec les autres parties.

• (1650)

M. Steve Verheul: C'est un de nos objectifs et nous pensons que nous n'aurons pas trop de mal à nous entendre là-dessus. Dans certains accords précédents, nous avons ce type de disposition, mais dans plusieurs domaines, nous allons nous assurer que si l'UE négocie avec un autre partenaire commercial et libéralise ses échanges avec ce dernier, nous puissions en profiter également et inclure ces avantages dans notre entente.

M. Ron Cannan: Excellent.

Pour la gouverne du comité, pouvez-vous nous expliquer le processus et les délais auxquels on peut s'attendre de la part des Européens, pour ratifier cet accord de libre-échange avec l'UE?

M. Steve Verheul: Je dois admettre que la situation est un peu floue maintenant, puisqu'ils viennent d'adopter le traité de Lisbonne et essaient de déterminer leurs rôles respectifs dans le cadre de l'Union européenne. Normalement, lorsque nous tombons d'accord sur tous les aspects des négociations, c'est-à-dire nous et la Commission européenne, il y aura une première signature de l'accord. Nous devons ensuite faire un examen juridique pour s'assurer que toutes les dispositions auront l'effet prévu. L'accord devra être traduit en 23 langues, une exigence de l'Union européenne, ce qui prendra un temps considérable. Pour terminer, le Parlement européen devra approuver formellement l'accord. Parce que nous allons plus loin qu'un grand nombre d'accords commer-

ciaux classiques, et que nous touchons directement aux responsabilités de certains États membres, les États membres devront également approuver l'accord, ou au moins 27 devront le ratifier. Il s'agira d'un long processus compliqué. Nous espérons pouvoir l'accélérer, et il sera peut-être possible qu'il y ait une exécution temporaire de l'accord entre-temps. Ce sera un processus complexe.

M. Ron Cannan: Merci. Je pense que vous serez occupé dans l'année à venir, et même bien après. Bonne chance.

M. David Plunkett: Si vous me le permettez, l'Union européenne vient de conclure un accord de libre-échange avec la Corée. Certaines des questions que vient de mentionner Steve sont en train d'être examinées dans le cadre de cet accord. Espérons qu'une partie des incertitudes et des nouveautés auront été réglées avant qu'elles arrivent à notre table, et les choses seront alors un peu plus efficaces qu'elles ne l'ont été pour ce premier accord.

Le président: Merci monsieur Cannan.

Monsieur Silva, vous avez cinq petites minutes.

M. Mario Silva (Davenport, Lib.): Je dirais que M. Plunkett est trop optimiste par rapport à la bureaucratie européenne et son efficacité.

M. Trost a déjà soulevé une partie de ma question plus tôt, et je pense qu'on y a répondu, mais je veux quand même parler un peu du mécanisme de règlement des différends — comment il fonctionnera et si un nouveau cadre sera mis en place qui sera différent de ceux que nous avons déjà avec, entre autres, l'ALENA.

Je dis cela car j'ai l'impression que le système européen est très protectionniste et fermé. Ils ont tendance à inclure des exigences et certaines dispositions et processus dans les procédures d'approvisionnement qui, au bout du compte, ne servent que les intérêts de leurs différents pays. En fait, j'ai entendu parler de cas où certains gouvernements collaboraient avec des entreprises privées afin que le marché soit comme ils le veulent et excluent tout fournisseur étranger. Voilà comment ils mettent en oeuvre leurs pratiques d'exclusion. Au bout du compte, les exigences sont ajustées à leurs intérêts nationaux.

Que faire face à ce type de situation? Y avez-vous réfléchi, et quels types de mécanismes seront en place? Comme je l'ai dit, y aura-t-il un cadre complètement différent pour s'occuper de ces problèmes?

N'importe qui peut répondre à la question.

• (1655)

M. Steve Verheul: Je vais essayer de répondre. Je crois que pour ce qui est des règlements de différends, nous étudierons d'autres possibilités.

Le mécanisme de règlement des différends principal entre pays qui fera partie de l'accord est celui dont j'ai parlé plus tôt. Il s'agit d'une amélioration du mécanisme préconisé par l'ALENA et l'OMC et qui est en place depuis si longtemps. Il y aura également des approches distinctes, fort probablement dans les secteurs comme l'environnement et le travail, pour lesquels des processus différents seront suivis. Il y aura un autre processus pour les différends entre investisseurs et pays. Ici aussi, nous pensons modifier ce qui a été utilisé, entre autres, au chapitre 11 de l'ALENA.

Le problème dont vous parlez, surtout pour les marchés publics, est également lié directement au processus de négociation. Nous sommes très conscients de la grande flexibilité qu'ont les Européens dans leur système de marché public, et lors des négociations, nous discutons très en détail de la nature de cette flexibilité et de ce qu'ils envisagent faire de cette flexibilité. S'ils n'ont pas l'intention de la réduire, nous allons alors l'inclure dans notre propre offre à l'Union européenne. En d'autres mots, nous visons à ce qu'il y ait des règles du jeu équitables.

M. Mario Silva: Je pense que vous avez répondu à ma question.

Le président: Monsieur Laforest, une question brève.

[Français]

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

On présume que pour l'Union européenne, l'accès au marché américain est aussi assez important et attrayant. Le fait que le Canada soit membre de l'ALENA et qu'il doive respecter la règle d'origine représente-il un attrait supplémentaire pour que l'Union européenne conclue une entente avec le Canada? Autrement dit, en raison du respect de la règle d'origine, pourrait-on s'attendre à ce que les Européens viennent faire des investissements importants ici, notamment dans des secteurs de pointe ou à haute valeur ajoutée comme ceux de l'automobile et de l'énergie verte? Est-ce qu'investir au Canada ne pourrait pas être pas pour eux une étape à franchir pour pouvoir accéder au marché américain? Cette stratégie pourrait-elle être possible pour eux, et allons-nous la faire valoir comme un atout important du Canada?

Ma question s'adresse à M. Verheul.

[Traduction]

M. Steve Verheul: Oui, je crois qu'il s'agit d'un point important de leur évaluation des négociations avec le Canada. Ils ont déjà un accord avec le Mexique, mais il est beaucoup plus limité que celui que nous essayons de conclure avec eux.

Je crois que le Canada est dans une position de négociation assez forte et unique puisqu'il fait partie de l'ALENA — surtout qu'il est le plus grand partenaire commercial des États-Unis — et qu'il négocie avec l'Union européenne, le plus grand marché du monde. Alors la façon dont nous allons régler certains des problèmes que nous avons avec l'Union européenne aura, d'une certaine façon, un effet direct sur les relations entre l'Europe et l'Amérique du Nord. Nous sommes en bonne position, et je crois que l'Union européenne est consciente des avantages dont profite l'économie canadienne dû à sa proximité de l'économie américaine.

[Français]

M. Jean-Yves Laforest: Merci beaucoup.

[Traduction]

Le président: Merci monsieur Laforest.

Très brièvement pour conclure, monsieur Keddy.

M. Gerald Keddy: Merci monsieur le président.

J'aimerais revenir à la question que j'essayais de formuler alors que mon temps s'est écoulé, et elle concerne nos inspections de nos usines de transformation de poisson ou de viande et nos abattoirs, et comment elles s'intégreront aux pratiques existantes dans l'Union européenne, parce que la norme de l'Union européenne n'est pas complètement différente, mais les pays ont de nombreuses différentes normes. Certaines se ressemblent beaucoup; d'autres sont complètement différentes.

Surtout pour le marché du poisson séché, pour que le poisson puisse sécher à l'air... Ça ne se fait plus beaucoup, mais on utilise des supports en bois et non en métal. Il y a un effet sur la qualité du poisson. Ce sont des méthodes que nous souhaiterions continuer au Canada, mais il nous semble que la position de l'ACIA, l'Agence canadienne d'inspection des aliments, n'était pas très claire concernant ces méthodes de séchage du poisson.

● (1700)

M. Steve Verheul: Je me demande si Gilles voudrait répondre le premier — ou devrais-je débiter?

M. Gerald Keddy: Je pense que ce sera vous, monsieur Verheul.

M. Gilles Gauthier: Je peux parler brièvement des abattoirs. C'est une question sur laquelle on a beaucoup travaillé, parce que nous avons présentement un accord vétérinaire avec l'Union européenne, et les vétérinaires des deux parties se rencontrent régulièrement pour examiner le système d'inspection et essaient d'avoir une compréhension commune des processus.

C'est un des secteurs pour lequel nous pensons peut-être aller plus loin pour voir comment nous pouvons améliorer la reconnaissance de nos systèmes respectifs et nous assurer de ne pas être pris par surprise par des nouvelles exigences mises en place par une des deux parties. Il s'agit évidemment d'un secteur qui exige beaucoup d'expertise technique et un dialogue régulier entre le Canada et l'Europe. C'est déjà en cours, et je pense que vous avez dit que l'accord Canada-Union européenne nous donne l'occasion d'aller encore plus loin.

M. Gerald Keddy: Peut-être pourrais-je en dire plus à ce sujet, pour expliquer mon point de vue. Par exemple, il y a certains produits dérivés du poisson pour lesquels on utilise la peau, les arrêtes pour faire de la gélatine de haute qualité. Cette gélatine est utilisée dans les produits pharmaceutiques, dans les additifs alimentaires — elle est utilisée partout dans le monde. C'est un processus complètement contrôlé. On utilise normalement des cuves d'acier inoxydables, et les inspecteurs de l'ACIA vérifient s'il y a des fissures dans le plancher. Il n'y a jamais rien qui touche le plancher sauf les roues du chariot-élévateur. Nous devons nous assurer nos usines auront les mêmes normes que les usines européennes, et nous devons faire la différence entre les chaînes et les produits qui sont en contact direct avec les aliments et les chaînes qui ne le sont pas.

M. Steve Verheul: Si vous me permettez de répondre, voilà exactement l'approche que nous essayons d'adopter. Nous devons trouver des façons pratiques d'adopter des approches communes qui permettront aux biens de circuler librement. C'est exactement ce dont l'Union connaît avec les 27 États membres. Ils ne suivent pas tous exactement les mêmes pratiques de la même façon. C'est pour cette raison qu'on examine cette question plus en détail. Si vous avez différentes pratiques mais qui arrivent aux mêmes résultats en matière de qualité et de salubrité du produit, pourquoi s'en inquiéter? Voilà le genre de discussion que nous avons avec l'Union européenne et c'est le résultat que nous voulons obtenir. N'inventons pas d'obstacles artificiels. Assurons-nous d'atteindre les objectifs que la réglementation s'est fixés.

Le président: Merci.

Merci monsieur Keddy, et encore une fois, merci à nos témoins. Je vois que nous avons passé plus de temps aujourd'hui que nous vous avons dit.

Monsieur Verheul, je vous souhaite de continuer à connaître du succès dans toutes vos négociations. Merci d'avoir comparu aujourd'hui.

Merci à nos témoins d'être venus nous voir. Je suis certain que nous vous reverrons. Je vous remercie également pour les conseils que vous nous avez donnés à l'extérieur de la séance. Ils sont très utiles.

Cela dit, messieurs, nous allons lever la séance. Nous reviendrons discuter du même sujet jeudi avec des lobbyistes des deux parties.

Merci.

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>