



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 024 • 3^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 17 juin 2010

Président

M. Lee Richardson

Comité permanent du commerce international

Le jeudi 17 juin 2010

• (1545)

[Traduction]

Le président (M. Lee Richardson (Calgary-Centre, PCC)): Commençons.

Désolé pour le retard. Certains membres du comité ont été quelque peu retardés par les travaux de la Chambre. Nous avons le quorum. Tout le monde est présent et nous commençons cette dernière séance de cette session du Comité permanent du commerce international, et nous poursuivons nos discussions sur le libre-échange entre le Canada et l'Union européenne.

Nous allons entendre aujourd'hui des témoins ici à Ottawa. Nous accueillons ici Jacques Pomerleau de Canada Porc International. Carl Grenier va comparaître directement de Laval.

Monsieur Grenier, c'est un plaisir de vous avoir avec nous. Nous avons eu quelques difficultés la dernière fois et je suis donc heureux que vous soyez là. Je suis désolé pour le léger retard à commencer la séance.

Nous allons suivre la formule traditionnelle. Nous n'avons que ces deux témoins aujourd'hui; je pense que nous allons donc entendre les déclarations d'ouverture de chacun d'entre eux et nous passerons ensuite aux questions. Je crois que nous devrions avoir terminé d'ici 17 heures, sinon avant. Je voudrais vous parler de certains aspects de nos travaux et nous allons donc commencer en nous donnant une heure, si cela convient à tout le monde.

Je sais que le temps de nos témoins est précieux et nous allons procéder de cette façon.

J'aimerais simplement aborder nos travaux futurs et demander à notre greffier de planifier les questions qui vont se poser à l'automne, en particulier pour ce qui est de nos déplacements. Nous avons deux possibilités. Nous en parlerons à la fin de la séance, peut-être vers 16 h 45.

Je vais maintenant demander à M. Grenier, qui nous parle du Québec, de présenter sa déclaration préliminaire.

[Français]

M. Carl Grenier (à titre personnel): Merci beaucoup, monsieur le président.

Bonjour à tous.

Je veux remercier le comité de me donner l'occasion de parler de l'accord potentiel de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne.

Je vais limiter mes remarques à quatre ou cinq points. L'ambition de l'accord est très grande et on ne peut pas couvrir tout ça aujourd'hui.

Premièrement, je ferai une brève remarque sur la dérive bilatéraliste, c'est-à-dire la multiplication des accords bilatéraux de commerce international.

Deuxièmement, je parlerai de la relation entre le Canada et l'Union européenne.

Troisièmement, je parlerai du potentiel d'un accord comme celui qui est envisagé.

Quatrièmement, il sera question de l'évolution plausible de la fin des négociations, c'est-à-dire les différents sous-accords qui pourront être conclus.

Cinquièmement, j'aborderai quelques autres sujets d'intérêt.

En ce qui a trait à la dérive bilatéraliste des négociations, selon l'Organisation mondiale du commerce, il y a plus de 200 accords bilatéraux maintenant en vigueur et plusieurs dizaines d'autres sont en cours de négociation. Depuis plusieurs années, déjà, les États-Unis ont donné le ton et ont été imités, évidemment, par les grands pays commerçants, les grandes unités commerciales, comme l'Union européenne.

Le Canada a emboîté le pas relativement tardivement. Essentiellement, il s'est donné un programme de négociation d'accords bilatéraux qui est un peu calqué sur celui des États-Unis. Nous avons déjà conclu une demi-douzaine de ces accords avec des pays comme le Panama, la Jordanie, la Colombie, le Pérou et le Costa Rica. Évidemment, il y en avait déjà un avec le Chili, qui date de 1997. Une douzaine d'autres accords sont en voie d'élaboration ou de négociation, dont, bien sûr, celui avec l'Union européenne.

Pour quelqu'un comme moi, qui a commencé à s'occuper de ces questions durant les années 1970, il est un peu déplorable que l'on développe l'approche bilatérale alors que, depuis deux ans, les négociations commerciales multilatérales, le cycle de Doha, sont bloquées. Dans mon esprit, il n'y a aucun doute que la multiplication de ces accords bilatéraux nuit à la conclusion des négociations multilatérales. Toutefois, je pense que le Canada n'a pas d'autre choix que d'emboîter le pas, pour éviter que les concurrents étrangers de nos exportateurs n'obtiennent un avantage commercial sur eux.

Passons maintenant à la relation entre le Canada et l'Europe. Il y a déjà longtemps que le Canada cherche une relation privilégiée avec l'Europe. Rappelons-nous la troisième option, dans les années 1970, sous M. Sharp et M. Trudeau. On voulait justement contrebalancer le poids grandissant des États-Unis dans notre économie. On sait que cette tentative n'a pas réussi et que l'on a dû constater, au début des années 1980, qu'il fallait se tourner vers la deuxième option, c'est-à-dire un accord avec les États-Unis, qui a été conclu en 1987-1988.

En ce qui a trait à cette négociation, il faut retenir qu'il a été plutôt difficile pour le Canada de se décider à demander l'ouverture de ces négociations. Ensuite, il a été difficile de convaincre les Européens eux-mêmes, qui n'étaient pas du tout chauds à l'idée d'une telle négociation. D'ailleurs, on peut commencer à comprendre pourquoi. Il y a d'abord la question de l'importance relative du commerce pour les deux pays ou les deux entités.

• (1550)

L'Union européenne est notre deuxième partenaire, mais elle se situe très loin derrière les États-Unis. Elle est six fois moins importante que les États-Unis le sont pour nos exportateurs. En fait, nous sommes le 11^e partenaire de l'Union européenne.

Il est aussi important de noter qu'à la suite des nombreuses rondes de négociations multilatérales, les tarifs sont très bas. Les exportateurs canadiens font face à un tarif moyen de 2,2 p. 100, lors de l'entrée dans l'Union européenne, tandis que les exportateurs européens font face à un tarif moyen pondéré de 3,5 p. 100 au Canada. Ce n'est donc pas très élevé. Évidemment, ces moyennes pondérées cachent des pics tarifaires qui peuvent être très importants.

Pour les deux entités, tant pour l'Union européenne que pour le Canada, il faut noter que le secteur qui fait face à des restrictions plus élevées est celui des aliments transformés.

Les données dont je me sers ici proviennent de l'étude conjointe effectuée par l'Union européenne et le Canada en 2008. Selon les calculs faits par les auteurs de cette étude, un accord de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne pourrait représenter des gains de revenus, en ce qui a trait au produit intérieur brut, pour l'Union européenne de 0,08 p. 100 et des gains pour le Canada de l'ordre de 0,77 p. 100 du PIB. On voit tout de suite que ce sont des gains plutôt minces. En matière de commerce, on pourrait voir, par exemple, les exportations du Canada vers l'Europe augmenter d'environ 24 p. 100, tandis que les exportations de l'Union européenne vers le Canada pourrait augmenter de 20 p. 100 à peu près. C'est un facteur qui, je pense, explique un peu la réticence des autorités européennes à entreprendre ces négociations.

Les obstacles qui ont été identifiés par les exportateurs canadiens vis-à-vis de l'Europe et par les exportateurs européens vis-à-vis du Canada me portent à croire qu'à la fin de la journée, comme on dit dans le monde des négociations, les concessions canadiennes pourraient se concentrer dans trois ou quatre secteurs.

Le premier serait l'agriculture. On sait très bien que pendant les différentes rondes de négociations du GATT, puis de l'OMC, l'agriculture a toujours figuré en bonne première place en ce qui a trait aux irritants entre les deux pays. Le tarif canadien moyen sur les produits agricoles est de 22 p. 100. Cela cache des tarifs extrêmement élevés qui sont issus de la transformation des quotas liés au système de gestion de l'offre pour les produits laitiers, la volaille et les oeufs. On parle de tarifs qui vont au-delà de 300 p. 100. Ce sont des tarifs parfaitement prohibitifs et qui ne paraissent pas dans les tarifs moyens pondérés. L'exemple parfait est celui du fromage où l'Union européenne emplit les deux tiers du quota de 20 000 tonnes, mais au-delà du quota, le tarif est de 245 p. 100. C'est donc évident que pour l'Union européenne, qui est un grand producteur de très bons fromages, l'ouverture du marché canadien dans ce secteur est très certainement une priorité.

• (1555)

Bien évidemment, il n'y a pas que les produits laitiers. Il y a aussi certains tarifs, notamment dans le cas des céréales et des produits transformés des céréales. En effet, on peut y trouver des pics tarifaires de l'ordre de 95 p. 100. Parmi les autres sujets qui touchent

aussi l'agriculture et qui sont très certainement des cibles pour les négociateurs européens, on trouve les questions sanitaires et phytosanitaires, les différences de normes, le marketing provincial des vins et alcools — ce qui a donné lieu à des disputes dans le passé —, des règlements concernant l'étiquetage et le bilinguisme des étiquettes.

Vous comprendrez que je me concentre maintenant surtout sur les demandes que l'on va faire au Canada.

Un autre secteur très certainement susceptible de faire l'objet de concessions de la part du Canada est celui des marchés publics. C'est essentiellement parce que, lors de la dernière négociation multilatérale, le Canada n'avait pas inclus les achats des provinces dans l'Accord sur les marchés publics de l'OMC.

Récemment, comme vous le savez, le Canada a conclu un accord sur les marchés publics avec les États-Unis, notamment à cause de la clause Buy American. J'ai eu l'occasion de vous parler de cet accord. Je crois maintenant qu'avec les concessions que l'on a faites aux États-Unis, il est assez évident que l'on ne pourra pas éviter d'étendre ces concessions à l'Union européenne.

Il y a un autre secteur où l'on est susceptible de faire une concession, celui des services, notamment des services financiers. Évidemment, je fais référence à la question des valeurs mobilières, où les services européens ont toujours perçu l'existence de 13 organismes de réglementation des valeurs mobilières au Canada comme un obstacle à leur pénétration de notre marché. Évidemment, les efforts actuels du gouvernement fédéral, pour créer une agence unique de valeurs mobilières, sont probablement comme de la musique aux oreilles des négociateurs européens.

Enfin, il y a quelques autres sujets qui sont aussi susceptibles de faire l'objet d'accords, dont la reconnaissance mutuelle des qualifications professionnelles et la mobilité de la main-d'oeuvre qualifiée. Il s'agit là d'un sujet important, notamment en termes d'investissements. Évidemment, ce sont aussi des questions qui touchent les compétences des provinces. Je dois souligner une innovation en matière de négociations. En effet, il s'agit de la présence des provinces à la table des négociations, ce qui est une première, pour les sujets liés à leurs compétences ou pour les sujets de compétence partagée avec le fédéral.

Monsieur le président, je m'arrête ici. Je suis tout à fait disposé à répondre aux questions.

• (1600)

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur.

Nous allons d'abord entendre M. Pomerleau, directeur général de Canada Porc International.

Jacques, bienvenue. Nous allons essayer de nous limiter à 10 minutes. Merci.

M. Jacques Pomerleau (directeur général, Canada Porc International): Très bien. Cela devrait suffire.

Monsieur le président et honorables membres du Parlement, je vous remercie de me donner la possibilité de vous parler aujourd'hui.

Premièrement, j'aimerais présenter notre organisation, Canada Porc International; c'est l'agence de développement des marchés extérieures de l'industrie porcine canadienne. C'est une initiative conjointe du Conseil canadien du porc et du Conseil des viandes du Canada. Parmi ses membres, on retrouve les associations nationale et provinciales d'éleveurs de porc, les établissements d'abattage et de découpe du porc sous inspection fédérale ainsi que des maisons de commerce.

Il nous faut souligner que plus de 50 p. 100 de la viande porcine produite au Canada est exportée. Le Canada est le troisième exportateur mondial de porc avec 20 p. 100 du commerce mondial de ce produit. En 2009, les exportations canadiennes de porc, vendues dans plus de 100 pays, ont dépassé un million de tonnes, pour une valeur de 2,6 milliards de dollars. Notre industrie s'enorgueillit d'avoir réussi à bien diversifier ses marchés. Alors qu'il y a plus de 10 ans, le marché américain accaparait plus de 75 p. 100 de nos exportations, il ne représente plus aujourd'hui que 32 p. 100 et il se situe même au deuxième rang, derrière le Japon, en ce qui a trait à la valeur des produits qui y sont exportés.

Un facteur essentiel pour expliquer ce succès s'est avéré être l'ouverture de nouvelles occasions de marché, soit suite à la conclusion de l'Uruguay Round, qui nous a permis d'avoir accès à certains marchés nouveaux, comme la Corée du Sud et les Philippines, soit par l'entremise d'accords commerciaux régionaux, comme celui conclu avec le Mexique.

Nous vous sommes reconnaissants de nous fournir aujourd'hui l'occasion de venir exprimer nos vœux sur le projet d'entente entre le Canada et l'Union européenne. Comme je l'ai mentionné auparavant, le Canada détient environ 20 p. 100 du commerce mondial du porc, et ce, en dépit du fait qu'en pratique, nos produits n'ont toujours pas un accès significatif au marché de l'Union européenne, le deuxième plus important au monde. C'est pour cette raison que Canada Porc International et ses membres appuient fortement la conclusion d'un accord de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne.

Lors de l'élaboration de son tout récent plan stratégique, notre agence a identifié l'Union européenne comme une de ses priorités. Notre intérêt à pénétrer ce marché s'est grandement accru au cours des dernières années. Ceci est dû en grande partie à l'intérêt manifesté par des importateurs en Italie, au Royaume-Uni et dans plusieurs autres États membres de l'Union européenne.

Même s'il est difficile à ce moment-ci de quantifier exactement le potentiel de ce marché, nous estimons que, si les conditions s'y prêtent, l'Union européenne pourrait facilement devenir un de nos 10 principaux marchés, et même un de nos cinq premiers.

Il y a trois sujets précis que notre industrie souhaite voir inclure dans les négociations: premièrement, le régime d'importation du porc de l'Union européenne; deuxièmement, les normes de l'Union européenne pour l'importation du porc et enfin, les subventions à l'exportation de l'Union européenne. Je vais les examiner en détail maintenant.

Une de nos principales préoccupations s'avère être le régime d'importation du porc de l'Union européenne. Suite à la conclusion de l'Uruguay Round, l'Union européenne s'est avérée fort créative dans les efforts qu'elle a déployés pour minimiser l'accès au porc étranger en combinant toutes les viandes, au lieu d'accorder un accès minimum à chacune d'entre elles. Il en résulte donc que les contingents tarifaires de l'Union européenne pour le porc ne représentent qu'un tiers de 1 p. 100 de la consommation totale de porc de l'Union européenne. En comparaison, les importations de porc représentent plus de 20 p. 100 de la consommation totale de

porc au Canada et elles sont trois fois plus importantes que celles de l'Union européenne, dont la population est de 500 millions de personnes. Et malgré cela, les contingents tarifaires actuels de l'UE et leur gestion sont très compliqués et ne favorisent pas du tout les échanges soutenus. Les taux de droit applicables dans la limite du contingent sont également très élevés. Le Canada devrait donc être en bonne position pour négocier un important contingent tarifaire à tarif nul, qui lui soit réservé, avec des procédures d'allocation simplifiées.

Au cours des ans, et à différentes époques, plusieurs pays d'Europe de l'Ouest représentaient d'importants marchés pour le porc canadien, jusqu'à ce que la CEE adopte une série de mesures techniques, dont en particulier la directive concernant les viandes en provenance de pays tiers, qui nous ont finalement exclus d'abord de la CEE et ensuite, de l'UE. Il ne faut pas oublier que les exportations de porc canadien ont débuté avec le Royaume-Uni il y a plus de 100 ans. C'était notre tout premier marché d'exportation et c'est la raison pour laquelle nous aimerions marcher y retourner. À l'époque, nos principaux marchés étaient le Royaume-Uni, la France et les Pays-Bas. Les mêmes mesures ont été appliquées à nos produits, avec les mêmes résultats, lorsque certains de nos importants marchés d'Europe Centrale, comme la Pologne, la Hongrie et la Roumanie, sont entrés dans l'Union européenne. C'est ainsi que nous avons perdu ces marchés en 2004.

● (1605)

Même si l'Entente d'équivalence vétérinaire Canada-UE a grandement facilité la possibilité pour les usines canadiennes d'obtenir l'agrément européen, il reste encore beaucoup de points à négocier pour qu'elle devienne un vrai accord d'équivalence. Les usines qui souhaitent se conformer aux exigences de l'Union européenne doivent encourir d'importantes dépenses et mettre en oeuvre des protocoles très rigides. À l'heure actuelle, il n'y a que deux usines canadiennes de transformation de la viande de porc qui soient agréées pour l'Union européenne et quelques autres l'envisagent. En fait, je pourrais nommer ici ces entreprises: Viandes du Breton et aussi Aliments Lucyporc, toutes deux situées au Québec; d'autres usines dans d'autres provinces envisagent de le faire. Mais un meilleur accès et des normes d'agrément plus simples convaincraient la plupart des usines canadiennes à chercher à l'obtenir, parce que cela pourrait également avoir des répercussions sur d'autres marchés voisins.

L'Union européenne a réinstauré ses subventions à l'exportation du porc qui peuvent s'appliquer à tous les marchés. Le Canada devra insister pour qu'à tout le moins elles ne puissent être utilisées pour les expéditions vers le Canada, même si les Européens n'y ont pas recours actuellement pour leurs expéditions vers le Canada, mais il faudrait simplement être sûr qu'il n'y en aura pas à l'avenir.

Il est bon de souligner que le gouvernement canadien a bien documenté tous les problèmes avec l'Union européenne, auxquels nous avons eu à faire face au cours des ans. Nous souhaitons continuer à être aussi impliqués dans ces négociations que nous l'avons été lors dernières négociations qui nous intéressent.

Est-ce qu'il me reste encore une minute pour aborder un autre sujet? Merci.

J'aimerais prendre une toute petite minute de votre temps pour attirer votre attention sur le fait que l'Union européenne et la Corée du Sud viennent de conclure une entente de libre-échange. Nous nous attendons à ce que l'intérêt des États-Unis à ratifier l'entente conclue avec la Corée du Sud il y a deux ans en soit ravivé. Nous ne pouvons pas toutefois courir la chance qu'il le fasse.

La Corée du Sud est le quatrième plus important marché pour le porc canadien et nos ventes cette année sont parties pour dépasser les 125 millions de dollars. Tous les agents sud-coréens de nos exportateurs canadiens sont unanimes à dire qu'il existe encore de très bonnes occasions de marché pour un large éventail de produits, mais surtout pour les produits à valeur ajoutée dont le porc frais de longue conservation.

Il s'avère que nos deux principaux concurrents en Corée du Sud sont l'Union européenne et les États-Unis, et le Canada a tout intérêt à ne pas se laisser distancer. Notre troisième concurrent sur le marché du porc en Corée du Sud est le Chili, pays qui a également conclu une entente avec la Corée du Sud.

Nos contacts sud-coréens nous ont clairement fait savoir que sans une entente de libre-échange avec la Corée, le porc canadien sera pratiquement exclu de ce marché d'ici deux ans. Par conséquent, nous prions le comité d'appuyer tous les efforts pour relancer rapidement les négociations afin de conclure le plus rapidement possible une entente de libre-échange avec la Corée du Sud. Il ne fait aucun doute dans notre esprit que, si nous ne concluons pas une entente avec la Corée du Sud, les gains que nous pourrions faire en concluant une entente avec l'Union européenne seraient complètement annulés. Les deux sont importantes.

Je vous remercie pour votre attention et je suis à votre disposition pour répondre à vos questions.

Le président: Merci.

Nous allons maintenant commencer les questions avec M. Silva, du Parti libéral.

Monsieur Silva.

[Français]

M. Mario Silva (Davenport, Lib.): Merci.

Monsieur Grenier, vous nous avez fait part de votre hésitation et de votre inquiétude relativement au fait que la province soit vraiment à la table. En effet, on sait que les provinces ont différents champs de compétence. Dans notre fédération, il y a toujours des consultations avec les provinces. Dans le cas d'un accord comme celui-là, c'est vraiment très compliqué. Il y a certainement des clarifications, des appuis et des déclarations provenant de chaque province.

Pourriez-vous élaborer un peu sur votre inquiétude à ce sujet?

M. Carl Grenier: Je m'excuse, mais je n'ai pas compris la question du député. Je préférerais réentendre sa question dans la langue qu'il a utilisée, que ce soit en anglais ou en français. Malheureusement, je n'ai pas compris la question.

M. Mario Silva: Vous nous avez fait part de votre inquiétude et vous avez souligné plusieurs points. Enfin, vous avez indiqué que les provinces doivent être à la table. Est-ce bien ce que vous avez dit, oui ou non?

•(1610)

M. Carl Grenier: J'ai mentionné que les provinces étaient déjà à la table des négociations. C'est une première en matière de négociations commerciales pour le Canada.

M. Mario Silva: Je n'ai peut-être pas bien compris lorsque vous avez parlé, mais je croyais que vous aviez indiqué que vous étiez inquiet du fait que les provinces n'étaient pas à la table. Ai-je bien compris?

M. Carl Grenier: Non, j'ai dit exactement le contraire. J'ai souligné le fait que les provinces avaient été invitées à la table des négociations. Je crois que c'est un développement très positif.

M. Mario Silva: C'était mon erreur, je n'avais pas bien compris, merci.

[Traduction]

Je voulais une précision et je l'ai obtenue. Je pense que c'était le contraire, mais il n'est pas possible de formuler un argument lorsque vous pensez que c'est le contraire.

Le président: C'est exact. Eh bien, en fait c'est possible, mais ce serait stupide.

Monsieur Laforest.

[Français]

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

Monsieur Grenier, bonjour.

Bonjour à nos deux témoins.

Lorsque vous étiez venus témoigner au sujet de l'Accord sur les marchés publics en relation avec la loi Achetez américain, vous aviez fait part de vos commentaires et de votre opinion qui était, on peut dire, très défavorable à cette idée. Vous aviez dit que ça ouvrait la porte à d'autres problèmes, selon vous. Vous avez dit plus tôt qu'il serait difficile de conclure avec l'Union européenne quelque chose qui soit différent de ce qui a été négocié avec les États-Unis.

Selon vous, est-il tout de même possible de limiter les dégâts, comme vous dites, dans cette entente relativement aux marchés publics? Le Canada et les provinces devraient-ils être vigilants sur certains points bien précis? L'accord devrait-il contenir certaines clauses pour se prémunir contre une trop grande ouverture?

M. Carl Grenier: Encore une fois, je ne sais pas à qui je m'adresse, et je préférerais entendre les questions dans la langue dans laquelle elles ont été posées.

M. Jean-Yves Laforest: J'ai posé ma question en français. C'est Jean-Yves Laforest. L'avez-vous entendue?

M. Carl Grenier: Je l'ai entendue seulement en anglais.

M. Jean-Yves Laforest: M. Grenier est parfaitement bilingue, je crois. Je vais la répéter rapidement.

Je disais que lorsque vous étiez venus témoigner...

M'entendez-vous en français?

M. Carl Grenier: Non.

Une voix: Il y a un problème.

[Traduction]

Le président: Excusez-moi, monsieur Grenier. Nous avons besoin d'un moment pour préciser cela.

Je vais demander au greffier de me dire ce qui se passe.

[Français]

Le greffier du comité (M. Jean-Marie David): Monsieur Grenier, puis-je vous demander si vous entendez le français présentement?

M. Carl Grenier: Oui, je vous entends très bien.

M. Jean-Yves Laforest: On repart le compteur à zéro. Merci, monsieur le président.

Lorsque vous étiez venus nous rencontrer pour parler de l'Accord sur les marchés publics avec les États-Unis en vertu de la loi Achetez américain, vous aviez émis des commentaires exprimant une très grande réserve. Vous y étiez même opposé car ça créait des précédents. Vous avez dit un peu la même chose aujourd'hui, en affirmant que maintenant que cette entente avait été conclue avec les États-Unis, il serait difficile d'avoir une conclusion différente avec l'Union européenne. Par contre, comme les négociations ne sont pas terminées, croyez-vous qu'il pourrait y avoir des clauses dans cette entente qui viendraient limiter les dégâts que vous anticipez ou prévoyez?

● (1615)

M. Carl Grenier: Je vous remercie de la question.

J'aimerais donner des précisions au sujet de l'accord sur le Buy American avec les États-Unis, et sur la critique que j'en ai fait. On a laissé tomber les demandes qui avaient bloqué les négociations dans le milieu des années 1990. On voulait obtenir une exception à la dérogation américaine sur les achats réservés aux petites et moyennes entreprises américaines et aux entreprises qui sont la propriété de groupes minoritaires. Cette dérogation nous enlève 23 p. 100 du marché américain. C'est exactement pour cette raison que l'on n'avait pas, dans les années 1990, inclus les achats des provinces dans l'Accord sur les marchés publics de l'OMC.

Or, maintenant que l'on a cédé devant les États-Unis là-dessus, il sera bien difficile de ne pas accueillir les demandes de l'Union européenne, qui voudra obtenir le même type d'accès. Dans les années 1990, l'Union européenne a soumis les achats des États membres et de leurs unités sous-centrales à la discipline de l'Accord sur les marchés publics. Ils ont fait cela il y a déjà plus de 15 ans. Nous ne l'avons pas fait. Maintenant, de toute évidence, il va falloir s'exécuter. Je crois que presque inévitablement, il va y avoir un accord sur les marchés publics qui va impliquer la couverture des marchés des provinces.

M. Jean-Yves Laforest: Cela ne répond pas tout à fait à ma question. Étant donné que ce n'est pas terminé, croyez-vous qu'il y a quand même moyen de limiter les dégâts, si je puis m'exprimer ainsi?

M. Carl Grenier: Oui, bien sûr, les négociations sont loin d'être terminées. On envisage la fin des négociations pour la fin de 2011. Je n'utiliserai pas le terme que vous employez, c'est-à-dire « limiter les dégâts ». Je pense qu'il y a des bonnes occasions d'affaires pour les fournisseurs canadiens dans les marchés publics européens, mais, évidemment, les Européens ont intégré leurs marchés sous-centraux, c'est-à-dire le marché des États membres, le marché des länder allemands, les régions autonomes en Belgique et ailleurs. Déjà, la concurrence est beaucoup plus vive en Europe qu'elle ne l'est ici. La preuve en est que les prix ont baissé de 30 p. 100 lorsqu'ils ont ouvert leur marché interne. Évidemment, la concurrence sera assez féroce. En fait, je crois que ce sera difficile de ne pas s'ajuster.

M. Jean-Yves Laforest: Avant-hier, j'ai posé une question au négociateur en chef du Canada, M. Verheul, sur le fait que le Canada soit signataire de l'ALENA. En ce qui a trait à la question de la règle d'origine contenue dans l'ALENA, est-ce que le fait de conclure avec le Canada une entente de libre-échange ne constitue pas une occasion intéressante pour l'Union européenne? En faisant des investissements au Canada, elle pourrait se conformer à la règle d'origine et pénétrer dans le marché américain.

M. Carl Grenier: J'ignore ce que le négociateur vous a répondu, mais la question des règles d'origine est une des raisons pour lesquelles je pense que la multiplication de ces accords bilatéraux est une mauvaise chose pour le commerce international. Cela rend les choses beaucoup plus compliquées que la négociation d'un ensemble de règles uniques pour tous les pays membres de l'OMC. Maintenant, on a des dizaines, voire des centaines de règles différentes. La plupart du temps, elles se ressemblent, mais, souvent, elles ne sont pas complètement identiques et c'est ce qui fragmente le marché plutôt que de l'unifier.

● (1620)

M. Jean-Yves Laforest: Merci, monsieur Grenier.

Monsieur Pomerleau, vous avez dit qu'à la suite de la conclusion de l'Uruguay Round, il était question de combiner l'ensemble des viandes. Je n'ai pas trop compris. Pourriez-vous nous donner un peu plus de détails à ce sujet, s'il vous plaît?

M. Jacques Pomerleau: En fait, lors de l'Uruguay Round, à peu près tout le monde s'était entendu sur un accès minimal de 5 p. 100 pour les produits. Puisque les Européens avaient des importations massives de viande de cheval, de boeuf et d'agneau, ils ont combiné toutes les viandes pour en arriver à un accès minimum de 5 p. 100. La différence, ce sont les 75 000 tonnes pour le porc. C'est ce qu'ils ont fait. Si on avait eu un accès minimal de 5 p. 100 pour le porc, on aurait parlé d'un million de tonnes.

M. Jean-Yves Laforest: Ça a limité...

M. Jacques Pomerleau: ... de beaucoup...

M. Jean-Yves Laforest: ... l'entrée du porc.

Au cours de cette négociation, quelles concessions souhaitez-vous obtenir de l'Union européenne?

M. Jacques Pomerleau: Nous voulons qu'ils éliminent toute l'administration très compliquée qui entoure les contingents tarifaires. Nous voulons avoir un contingent tarifaire qui soit propre au Canada et nous voulons un volume significatif. C'est ce qu'on recherche. On négocie aussi les normes techniques qui empêchent nos abattoirs d'être présents sur le marché européen.

M. Jean-Yves Laforest: Vous avez sûrement déjà exprimé ces demandes, n'est-ce pas?

M. Jacques Pomerleau: Oui.

M. Jean-Yves Laforest: Ça va, monsieur le président.

Merci.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Laforest.

Monsieur Julian.

[Français]

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

Monsieur Grenier, me comprenez-vous bien en français? Entendez-vous ma voix?

M. Carl Grenier: Oui.

M. Peter Julian: Je vous remercie de votre présence aujourd'hui.

Vous avez déjà comparu devant le comité à plusieurs reprises, notamment sur la question du bois d'oeuvre et sur celle du Buy America. Si le gouvernement avait compris, par suite de votre présentation sur le bois d'oeuvre, on aurait évité la perte de beaucoup d'emplois.

Vous avez dit, lors de votre présentation, que les Européens étaient réticents à entreprendre les négociations. J'aurai quatre questions.

Premièrement, y a-t-il un danger, lors de cette négociation, qu'on fasse une autre entente de type « vente de feu », un peu comme dans le cas du Buy America ou comme pour l'entente sur le bois d'oeuvre, avec trop de concessions, étant donné cette réticence des Européens?

Deuxièmement, qu'est-ce qui pourrait caractériser une bonne et une mauvaise entente avec l'Union européenne, selon vous?

Troisièmement, quelles devraient être les priorités multilatérales? Vous avez bien dit que ça pourrait être la priorité du gouvernement.

Quatrièmement, vous avez parlé du bilinguisme de l'étiquetage. Cette question n'a pas été soulevée jusqu'à maintenant. On n'a eu que trois séances d'information sur cette entente. Pourriez-vous nous donner plus de détails sur ce point? S'agit-il d'ajouter d'autres langues ou trouvez-vous que notre principe canadien d'avoir un étiquetage dans les deux langues officielles pourrait être menacé lors des négociations?

M. Carl Grenier: Je vous remercie beaucoup.

En ce qui a trait à la première question sur la réticence des Européens à entreprendre ces négociations et sur l'insistance du Canada à le faire, je répondrai que cela a eu pour conséquence qu'on s'est placé dans une position de demandeur vis-à-vis de l'Europe. J'ai expliqué, avec quelques statistiques, que l'attitude européenne était assez justifiée étant donné l'exiguïté du marché canadien par rapport au marché européen et étant donné que les barrières qui avaient été négociées au GATT et à l'OMC étaient relativement peu importantes. Il y a donc un risque, en effet. Ayant nous-mêmes poussé pour que l'Europe s'engage dans ces négociations avec nous, nous risquons de payer un peu plus cher que si cela avait été fait dans le cadre d'une négociation multilatérale. Je crois que c'est un risque réel.

Le fait que le premier ministre du Québec, M. Charest, ait joué un rôle très important dans la décision canadienne de se présenter à Bruxelles pour les convaincre d'entamer ces négociations a été un point important, je pense. Par ailleurs, je n'ai jamais vraiment bien compris pourquoi le Québec insistait tant auprès des autorités canadiennes pour obtenir ces négociations.

Que serait une bonne entente et que serait une mauvaise entente? J'ai l'impression que, comme dans toute négociation, il s'agit d'évaluer l'équilibre des concessions mutuellement consenties. Là, vous voyez très bien le lien avec votre première question. Si le Canada, parce qu'il veut absolument obtenir un accord, décide de faire des concessions un peu plus larges, plus profondes, alors cet équilibre sera difficile à atteindre.

Votre troisième question portait sur les priorités d'un accord multilatéral. Les négociations sont bloquées depuis presque deux ans maintenant. Cela fera deux ans au mois de juillet que ces négociations n'ont pas bougé. Le programme est très ambitieux et il est complété à 80 p. 100 ou 85 p. 100 selon le directeur général de l'OMC, M. Lamy. Toutefois, il n'y a actuellement pas de leadership, notamment des États-Unis, pour relancer ces négociations qui ont échoué sur les questions agricoles entre les États-Unis et l'Europe, mais aussi avec les grands pays émergents comme l'Inde, la Chine et le Brésil. Il faudrait vraiment que ce leadership provienne des États-

Unis, comme cela a été le cas depuis la fondation du système dans les années 1940.

•(1625)

M. Peter Julian: Excusez-moi, monsieur Grenier, mais j'ai aussi des questions pour M. Pomerleau. Pourriez-vous répondre à la quatrième question sur le bilinguisme dans l'étiquetage?

M. Carl Grenier: La question du bilinguisme dans l'étiquetage se pose à cause d'une plainte provenant d'une certaine fédération européenne. Je ne me rappelle plus le sujet de la plainte, mais on s'est plaint du fait que notre règle du bilinguisme imposait des coûts supplémentaires. Il faut savoir que la pratique européenne veut que l'on utilise uniquement la langue du pays qui fabrique le produit. Autrement dit, on n'a pas l'obligation d'utiliser les 23 langues européennes sur les étiquettes, on se contente simplement de la langue du pays d'où provient le bocal.

M. Peter Julian: Je vous remercie beaucoup, monsieur Grenier.

J'ai également quelques questions pour M. Pomerleau.

Premièrement, on a constaté une diminution des exportations canadiennes chaque fois qu'on a signé une entente bilatérale, la seule exception étant celle avec le Mexique. Était-ce la même chose pour l'industrie du porc ou y a-t-il eu une augmentation des exportations?

Deuxièmement, avez-vous des chiffres plus à jour sur la promotion des produits du porc, et sur les dépenses des Canadiens et sur celles des autres pays concurrents?

Troisièmement, qu'avez-vous fait au Japon pour augmenter votre part de marché?

Quatrièmement, en ce qui a trait aux subventions à l'exportation en Europe, comment cela fonctionne-t-il? Comment appuie-t-on les exportations des produits européens?

M. Jacques Pomerleau: C'est tout un contrat.

M. Peter Julian: Malheureusement, je n'ai que sept minutes.

M. Jacques Pomerleau: En général, les ententes de libre-échange ont été positives pour l'industrie porcine. Ça nous a donné accès au Mexique, où nous n'étions pas présents auparavant, et au Chili, où on parlait de zéro. On a plus que doublé nos exportations aux États-Unis. Par contre, dans le cas du Costa Rica et d'autres pays, c'est moins évident. Je pourrais vous donner les autres chiffres si vous en avez besoin.

En ce qui a trait à la promotion internationale, les chiffres n'ont pas vraiment changé. Vu ce que font les Australiens, les Américains et les Européens, en matière de promotion, on est vraiment en retard. Par contre, on a obtenu un financement spécial cette année. Il s'agit du Fonds de commercialisation du porc à l'échelle internationale. Comme vous le savez, on parle d'une enveloppe de 17 millions de dollars pour quatre ans. Ça nous a donné l'occasion de développer une stratégie à long terme. Ce sera très bénéfique, non pas à cause du montant proprement dit, mais parce qu'on peut développer une stratégie sans devoir revenir, chaque année, demander des fonds.

À partir du 1^{er} juillet, nous aurons un bureau à Tokyo pour faire la promotion au Japon. Nous insistons de plus en plus sur les démonstrations dans les magasins pour montrer au consommateur lui-même l'excellence de notre produit. On devrait faire cette année plus de 2 500 démonstrations dans les magasins du Japon, ce qui est énorme.

De plus, on travaille beaucoup avec nos exportateurs pour qu'ils adoptent les spécifications japonaises et qu'ils puissent apporter les modifications correspondantes à leurs produits. Ça fonctionne à merveille de ce côté. À notre grande surprise, ça va très bien.

Le gros problème européen, à l'heure actuelle, n'est pas une question de subvention. C'est plutôt le fait que le plus gros exportateur européen soit maintenant l'Allemagne et non le Danemark. L'Allemagne est devenue plus importante que les États-Unis sur les marchés mondiaux. Toutefois, elle n'a pas accès aux mêmes marchés à cause de son statut sanitaire qui est très limité par rapport à celui du Danemark. Dans un certain sens, le fait que l'industrie se déplace du Danemark vers l'Allemagne n'est pas une mauvaise chose pour nous parce que ça restreint l'accès de l'Union européenne à plusieurs autres marchés, dont ceux du Japon, de la Chine et de quelques autres pays.

• (1630)

[Traduction]

Le président: Merci.

Nous allons terminer le premier tour avec monsieur Allison.

M. Dean Allison (Niagara-Ouest—Glanbrook, PCC): Merci, monsieur le président; je remercie également nos témoins d'être ici aujourd'hui.

Monsieur Pomerleau, j'aimerais vous poser quelques questions brèves et je donnerai ensuite la parole à mon ami, M. Holder.

Vous avez mentionné que la plupart des difficultés que connaît votre secteur étaient bien documentées. Il s'agit du gouvernement du Canada et je pense que, pour cette ronde de négociations, je peux tenir pour acquis que vous avez été consulté et que vous estimez que les négociateurs comprennent bien les désirs de l'industrie porcine.

M. Jacques Pomerleau: C'est le cas. Nous leur avons déjà transmis notre position. N'oubliez pas que M. Verheul a été très actif dans toutes les négociations qui ont eu lieu auparavant de sorte qu'il est très bien informé et connaît bien la position de notre industrie.

M. Dean Allison: Et quel est votre sentiment? Vous avez mentionné un certain nombre de choses. Vous avez parlé des subventions à l'exportation de l'Union européenne. Que représentent-elles exactement? Vous dites que bien évidemment, ce serait une excellente chose que l'UE y renonce pour laisser entrer les produits venant du Canada.

M. Jacques Pomerleau: Elle le fait déjà.

M. Dean Allison: Très bien. Quelle forme prennent ces subventions?

M. Jacques Pomerleau: C'est une subvention directe. L'UE parle de restitution, mais c'est une subvention. Voilà comment cela se passe. Si vous êtes un exportateur de produits européens vers un certain pays, vous exportez vos produits et ensuite vous récupérez un certain montant ou vous recevez une aide au stockage privé qui s'applique également. Mais dans notre cas, les Européens n'ont jamais utilisé ces subventions pour les produits destinés au Canada. Nous voulons simplement être sûrs qu'elles ne le seront jamais.

M. Dean Allison: Vous allez faire en sorte que cela soit mentionné dans l'entente.

M. Jacques Pomerleau: C'est exact.

M. Dean Allison: Ma dernière question. On a parlé des normes, de la qualité de nos normes, et de l'harmonisation de l'ensemble. Vous avez parlé de la difficulté qu'éprouvaient les propriétaires d'usines pour obtenir un certificat d'agrément ainsi que des coûts et des difficultés associés aux protocoles. Pourriez-vous nous en dire davantage sur ce point? Est-ce un aspect que nous pourrions régler facilement, à votre avis? Ou cela va-t-il coûter très cher? Cela fait-il partie de ce que vous allez demander à nos négociateurs, à savoir, essayer de simplifier le processus? Dites-nous quelques mots à ce sujet et je donnerai ensuite la parole à M. Holder.

M. Jacques Pomerleau: Oui, l'idée est qu'au bout du compte, nous voulons obtenir le même résultat, c'est-à-dire qu'il faut que le produit soit de bonne qualité. Peu importe que votre clôture soit peinte en bleu ou en blanc ou une autre couleur, mais c'est là-dessus qu'ont comporté, depuis des années, toutes les discussions entre le Canada et l'UE. Nous utilisons d'autres moyens pour obtenir les mêmes résultats. C'est pourquoi nous voulons que ce traité soit axé sur les résultats et non pas sur les moyens à utiliser pour les obtenir.

M. Dean Allison: Très bien.

Et encore une fois, vous pensez que les négociateurs sont sensibles à vos besoins et vous pensez que cela peut s'obtenir.

M. Jacques Pomerleau: Nous l'espérons, même s'il est assez rare de nos jours d'inclure une réglementation technique dans un accord de libre-échange. C'est pourquoi nous demandons, au-delà de l'entente de libre-échange, qu'il y ait des discussions, ou un engagement des deux côtés d'avoir des discussions après la conclusion d'une entente de libre-échange. Nous espérons pouvoir nous entendre en dehors de ce cadre, parce que cela n'est pas nécessaire, mais si nous y sommes forcés, au moins cela sera prévu par l'entente.

M. Dean Allison: Très bien. Merci.

M. Ed Holder (London-Ouest, PCC): Merci à nos invités.

[Français]

M. Jean-Yves Laforest: Vous avez une minute.

Des voix: Ah, ah!

M. Ed Holder: J'espère avoir deux minutes.

[Traduction]

Monsieur Grenier, vous avez mentionné dans vos commentaires que vous n'étiez pas en faveur des ententes bilatérales. J'ai également compris que vous reconnaissez que le Canada est obligé de participer à ce programme, parce que d'autres le font.

Vous avez également mentionné que vous estimez, à partir de vos prévisions, que notre PIB pourrait augmenter très légèrement, à la fois dans l'Union européenne et au Canada. Par contre, je n'ai pas très bien compris, parce que peu après, vous avez mentionné que vous prévoyez que les exportations du Canada vers l'Union européenne augmenteraient de 24 p. 100 et qu'en conséquence, les exportations de l'UE vers le Canada augmenteraient de 20 p. 100. Vous avez ensuite expliqué que c'était là l'origine des réticences de l'Europe.

Je n'ai pas très bien compris ce que vous avez voulu dire en faisant ces différentes affirmations. Pourriez-vous préciser un peu cette question pour m'aider à comprendre, s'il vous plaît?

• (1635)

M. Carl Grenier: Bien sûr. Merci d'avoir posé cette question.

J'ai fourni deux séries de statistiques et ce sont en fait des prévisions fondées sur un modèle d'équilibre général. Je ne connais pas assez cette technique pour aller dans les détails, mais l'étude a été déposée et effectuée conjointement par le Canada et l'Union européenne en 2008; d'après cette étude, si le Canada et l'UE concluaient un accord de libre-échange en 2014 — ce qui est une date assez rapprochée, dans quatre ans —, l'augmentation du revenu annuel réel serait cette année-là de 0,08 p. 100 du produit intérieur brut de l'UE. C'est un pourcentage très faible. Il serait beaucoup plus important pour le Canada, de 0,77 p. 100, mais c'est tout de même un pourcentage assez faible.

Ces gains se traduiraient toutefois aussi par une augmentation d'environ 24 p. 100 des exportations canadiennes vers l'UE, ce qui représente environ 17 milliards d'euros, et de près de 20 p. 100 des exportations de l'UE au Canada, soit environ 8,6 milliards d'euros d'ici 2014. Nous parlons de milliards, mais par rapport à nos exportations totales, nos exportations mondiales, ce sont des chiffres encore assez faibles. Nous exportons plus d'un milliard de dollars par jour aux États-Unis. Ce sont donc des augmentations relativement faibles. Elles ne sont pas négligeables, mais elles ne sont pas très importantes.

M. Ed Holder: Très bien et je suis heureux de constater que vous admettez qu'elles ne sont pas négligeables. J'apprécie votre franchise à ce sujet.

J'aimerais toutefois savoir si vous avez la référence de cette étude. Pourriez-vous nous envoyer cette information, cette référence?

C'est la dernière minute qui me reste, et j'aimerais poser une question à M. Pomerleau.

Vous avez mentionné dans votre témoignage qu'à l'heure actuelle, le Canada représente environ 20 p. 100 du commerce mondial du porc, et ce, même s'il n'a pas vraiment accès au marché de l'Union européenne. J'aimerais vous poser deux questions, si vous le permettez.

Êtes-vous sûr que, lorsque cette entente sera conclue, vous pourrez vraiment faire la promotion de vos produits porcins — ce que vous faites, je crois, dans le reste du monde, étant donné que le Canada arrive au troisième rang des exportateurs de porc au monde — sans subvention? Autrement dit, estimez-vous que c'est là une responsabilité que doit assumer votre organisation et serez-vous en mesure de le faire efficacement?

La deuxième question est une simple précision. Vous avez mentionné que vous aviez perdu des marchés en Pologne, en Hongrie et en Roumanie, lorsque ces pays ont adhéré à l'UE. Vous avez déclaré que nous avions perdu ces marchés. Pouvez-vous nous expliquer cela? Cela veut-il dire que vous avez complètement perdu ces marchés ou que vous avez dû respecter des règles différentes ou un système dans lequel il n'y avait pas de règles? Comment exactement...? Vos exportations sont-elles tombées à zéro ou c'est simplement une nouvelle série de règles? Pourriez-vous éclaircir ces points?

M. Jacques Pomerleau: Très bien. Pour ce qui est de la promotion de nos produits, j'ai laissé entendre que la qualité de nos produits était déjà bien connue en Europe. Je pourrais même vous dire que nous sommes parfois concurrentiels, malgré des tarifs douaniers très élevés, parce qu'ils varient entre 400 et 800 euros la tonne. Si ces tarifs étaient abaissés, nous sommes convaincus que nous pourrions être très concurrentiels dans ce marché, tant sur le plan du prix que sur celui de la qualité, parce que notre qualité est différente de la qualité européenne pour ce qui est de la transformation de la viande et nous avons déjà reçu une demande

en ce sens de la part d'usines de transformation en Italie, en Espagne et en France.

M. Ed Holder: Êtes-vous en mesure de faire la promotion de votre propre produit? Êtes-vous sûr de pouvoir le faire?

M. Jacques Pomerleau: Oh oui, parce que savez quoi? Les Européens viennent aujourd'hui de présenter une proposition exigeant le marquage du pays d'origine pour les produits qui font l'objet d'une transformation supplémentaire. Alors, il faudra absolument mentionner qu'un produit est d'origine canadienne si cette proposition est adoptée. Ce serait probablement du prosciutto produit en Italie à partir de porc canadien ou quelque chose du genre.

Nous l'avons fait au Japon. C'est ce qui nous a permis de réussir au Japon; ce pays a commencé à exiger le marquage du pays d'origine, parce que nous avons une très bonne réputation. C'est donc à notre avantage. C'est une chose.

Lorsque la Roumanie, la Pologne, la Hongrie et la République tchèque ont adhéré à l'UE, nous avons complètement perdu ces marchés parce que ces pays ont alors été assujettis aux règles européennes pour ce qui est des usines de transformation reconnues ou agréées par l'UE. Nos deux usines n'ont reçu cet agrément que l'année dernière, de sorte que nous sommes complètement exclus du marché de l'Union européenne depuis 1986.

• (1640)

M. Ed Holder: Merci.

Merci, monsieur le président.

Le président: Très bien.

Monsieur Cannis, une question brève.

M. John Cannis (Scarborough-Centre, Lib.): J'aimerais poursuivre sur ce sujet, si vous le permettez.

Vous saviez fort bien que ces pays voulaient devenir membres de la communauté européenne et vous saviez que la communauté européenne imposait certaines conditions, comme vous l'avez décrit en partie... C'est donc un processus — ça ne s'est pas fait en un mois, en trois mois, etc. Nous avions un marché, comme vous l'avez décrit. Avons-nous eu la possibilité d'effectuer des changements pour respecter ces normes et obtenir ces agréments? Les conditions qui existaient dans l'UE n'ont pas été imposées d'un seul coup; nous n'avons pas été pris par surprise, je crois. Pouvez-vous nous expliquer pourquoi nous avons manqué le bateau et comment nous allons faire pour le rattraper?

M. Jacques Pomerleau: Au départ, c'était des normes très exigeantes, parce que si nous avions pu les respecter, nous aurions exporté vers l'Italie et l'Espagne, plutôt que vers la Pologne ou la Roumanie.

M. John Cannis: En quoi ces normes étaient-elles exigeantes? Est-ce que le Canada n'était pas à la hauteur ou est-ce que l'UE a placé la barre un peu haut?

M. Jacques Pomerleau: Non, ce sont des normes tout à fait différentes et c'est ce que j'expliquais il y a un instant. La couleur de la clôture n'importe pas et c'est de là que venait le problème. Nous appliquons une série de normes complètement différentes. Dans un cas, les autorités de réglementation voulaient des clôtures et elles exigeaient aussi qu'il y ait un mur entre la zone de conditionnement et les stalles. Il y a trois ans, le Canada a réussi à négocier un accord vétérinaire simplifié, mais cela a exigé tout de même des investissements. Nous parlons de millions de dollars. Nous disions auparavant que si l'on construisait une usine d'après les normes de l'UE, uniquement pour l'UE, elle n'aurait pas été approuvée pour le Canada et les États-Unis.

Le président: Merci.

Nous allons avoir deux autres brèves interventions. Nous allons passer à M. Keddy et ensuite, terminer avec M. Guimond.

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

Je vais reprendre là où M. Cannis a laissé, parce que cela fait problème et que c'est un aspect que nous devrions bien régler avec cette entente. Il n'y a certainement pas que le porc, il y a le boeuf, il y a le poisson. Leurs normes en matière de santé et de sécurité pour leurs abattoirs et leurs usines de conditionnement sont très différentes des nôtres. J'aimerais explorer davantage cet aspect.

Je comprends que vous dites, monsieur Pomerleau, que ce n'est pas une simple question sanitaire; il y a toute une réglementation qui s'ajoute à cela.

M. Jacques Pomerleau: Dans un sens, oui. Ce ne sont pas les façons d'obtenir un résultat qui nous intéressent mais plutôt le résultat lui-même.

M. Gerald Keddy: Vous voulez parler d'un faible taux de bactéries, d'absence de bactérie, de fraîcheur du produit.

M. Jacques Pomerleau: Oui, des normes reconnues internationalement. Si nous réussissons, avec nos divers systèmes et nos diverses façons de faire, d'obtenir les mêmes résultats, pourquoi se demander si le mur doit être rouge ou d'une autre couleur?

M. Gerald Keddy: Je veux en venir au fait que nous constatons ce genre de choses dans d'autres domaines, les normes diffèrent selon les pays, mais tous les pays respectent les normes de l'UE. L'Italie, l'Espagne, le Portugal, l'Allemagne et la France ont peut-être des normes légèrement différentes, mais ces pays sont quand même tous membres de l'UE et ils respectent tous les normes de l'UE. Est-ce que c'est vraiment un grave problème et avons-nous constitué un groupe de travail?

Je sais que l'ACIA a procédé à un certain nombre d'inspections pour apparemment respecter la norme européenne, mais ce que vous me dites n'est pas très clair. Avons-nous constitué un groupe de travail entre l'ACIA et la commission de réglementation de l'Union européenne pour essayer d'harmoniser ces normes?

• (1645)

M. Jacques Pomerleau: Oui et c'est la raison pour laquelle nous avons élaboré un accord simplifié. Il est beaucoup plus facile de travailler avec cet accord qu'il y a quelques années.

M. Gerald Keddy: Pouvez-vous me dire qui fait partie de ce groupe?

M. Jacques Pomerleau: Non. Je ne sais pas vraiment qui en est membre, mais il doit probablement y avoir M. Brian Evans, et cela devrait être négocié à ce niveau.

Je mentionnerai, pour votre information, que toutes les usines de transformation européennes ne respectent pas les exigences européennes.

M. Gerald Keddy: Bien sûr. Compris.

Pour ce qui est des contingents tarifaires, je comprends que vous avez affirmé que c'était un système complexe. Il est peut-être trop complexe pour que l'on puisse l'expliquer simplement ici, mais pourriez-vous nous transmettre plus tard des renseignements à ce sujet pour que nous puissions comprendre un peu mieux cette question?

M. Jacques Pomerleau: Oui, mais vous allez constater qu'ils ont 500 tonnes de documents d'une ligne, et ensuite, une longue liste de lignes. La façon dont cela est fait est vraiment étonnante.

M. Gerald Keddy: Voilà qui serait utile.

M. Jacques Pomerleau: Très bien. Je l'enverrai à M. David.

M. Gerald Keddy: Je m'intéresse aux commentaires que vous avez fait au sujet du marquage du pays d'origine. Bien souvent, on nous dit exactement le contraire, à savoir que le marquage du pays d'origine est en fait un élément restrictif.

Dans votre cas, vous avez un produit supérieur et une fois que les gens savent que ce produit vient du Canada, ils en redemandent.

M. Jacques Pomerleau: C'est ce que nous espérons. Cela dépend des pays. Nous devons être très prudents, parce que dans certains pays, lorsque cela est importé, les gens n'en veulent pas. Le Japon est un des meilleurs exemples que nous avons eus. Nous avons été obligés de montrer l'origine canadienne des produits et c'est ce qui a fait décoller nos ventes, mais cela ne fonctionne pas toujours dans d'autres pays.

M. Gerald Keddy: Aux États-Unis.

M. Jacques Pomerleau: Oui, ou du moins dans certaines régions des États-Unis.

M. Gerald Keddy: Je vous remercie.

Le président: Merci, monsieur Keddy.

Nous allons terminer par M. Guimond.

[Français]

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

Bonjour, messieurs.

Ma question s'adresse à M. Grenier.

D'entrée de jeu, vous avez parlé de la différence entre les ententes multilatérales et bilatérales et des conséquences de celles-ci. Soyez assuré qu'au Bloc québécois, nous sommes d'accord avec vous. Il faudrait de loin prioriser les ententes multilatérales.

De plus, on voit que dans le cadre de l'actuelle négociation, les négociateurs et leurs équipes sont régis par des ententes de confidentialité très strictes, ce qui empêche la circulation de l'information. Force est de constater que ça crée beaucoup d'insécurité et d'insatisfaction, particulièrement chez les gens du domaine agricole québécois, que je connais mieux.

Quelle est votre opinion sur ces ententes de confidentialité très strictes?

M. Carl Grenier: Ayant moi-même participé à ce genre de négociation pour la délégation canadienne dans les années 1970, je comprends très bien la nécessité d'un degré assez élevé de confidentialité, à cause des enjeux importants. En effet, ces derniers peuvent même, dans certains cas, influencer les marchés. Si une rumeur circule voulant qu'une concession existe pour tel ou tel type de produits, vous concevez facilement que ça peut toucher les compagnies cotées en Bourse. C'est une des raisons pour laquelle ce genre de confidentialité existe.

De plus, il y a souvent plus qu'une partie. En fait, il y a plus que deux parties à certaines négociations et c'est pourquoi il faut être assez prudent.

Comme je l'ai souligné tout à l'heure, la présence, à la table des négociations, des provinces qui ne parlent pas de leur propre chef, mais qui sont là pour voir le déroulement des négociations, est de nature à mieux faire circuler l'information que par le passé, à mon avis.

• (1650)

M. Claude Guimond: Merci.

Dans un autre ordre d'idées, on sait que l'Europe est très avancée au chapitre du développement des technologies vertes. C'est un marché dans lequel le Québec aimerait aussi prendre de l'expansion.

L'entente que l'on négocie actuellement pourrait-elle être avantageuse ou néfaste pour le Québec dans ce secteur d'activité, précisément?

M. Carl Grenier: Je ne peux pas donner de réponse précise à cette question parce que les études que j'ai consultées ne font pas état d'informations précises à ce sujet.

Cependant, vous avez raison de souligner que plusieurs pays européens ont été à l'avant-garde du développement de telles techniques. Par conséquent, ils ont pris une avance dans les marchés de leurs propres pays et ensuite sur le plan de l'exportation. De toute évidence, si on libéralise l'accès à ces produits issus de ces technologies, les Européens auront fatalement un avantage comparatif face à nos entreprises.

M. Claude Guimond: Monsieur Pomerleau, un article est paru dans *La Terre de chez nous*, encore une fois. On en a parlé au tout début de la rencontre. Les Européens sont en avance en ce qui a trait aux appellations d'origine contrôlée, etc. Hier, un vote a eu lieu au Parlement européen. Cela portait sur l'exigence de détails quant à l'origine du produit sur les étiquettes de viandes, etc.

On voit bien ce qui se passe en Europe. C'est leur marque de commerce, qu'ils ont beaucoup développée à partir de ce style de commercialisation. Ils sont reconnus. Comment votre industrie va-t-elle faire pour faire face à ça? Comment allez-vous tirer votre épingle du jeu même si de telles normes existent?

M. Jacques Pomerleau: Il faudra faire attention. Il ne faudra pas que les Européens aillent trop loin sur le plan de la définition des produits qui sont sous appellation d'origine contrôlée ou sous d'indication géographique protégée. Si on nous dit que le bologne ou le salami constituent une indication géographique, on dira qu'on n'est pas d'accord. Par contre, si ça reste à un niveau régional, comme pour la viande des Grisons, etc., on peut s'organiser.

Dans notre cas, je ne pense pas que ça joue contre nous, en autant qu'on définisse bien notre produit. On pourra se baser sur notre expérience au Japon pour voir de quelle façon on pourra s'adapter aux conditions européennes. Jusqu'à maintenant, tout ce qu'on a reçu de la part des acheteurs européens, c'est très bien.

En fait, il faut que vous sachiez que, si vous allez dans un marché au Royaume-Uni, vous verrez des étiquettes sur lesquelles il est écrit « *Canadian Style Bacon* » et, ensuite, « produit du Danemark ».

M. Claude Guimond: Au cours de votre présentation, vous avez parlé de deux usines québécoises qui ont leur permis pour commercialiser leurs produits en Europe. J'aimerais que vous en disiez davantage, parce que ça m'intrigue et ça m'intéresse.

Ce système qui semble exister au Québec sera-il incontournable dans le futur, pour toutes les usines?

M. Jacques Pomerleau: Non, il n'est pas indispensable que toutes les usines soient agréées par l'Union européenne, mais celles qui veulent être en Europe ont intérêt à l'être, c'est incontournable pour elles.

Une nouvelle usine vient d'être construite dans la région de la Montérégie. Les nouvelles usines, dont plusieurs usines québécoises et non québécoises, étudient de très près l'agrément européen. Cela peut constituer aussi un atout pour d'autres marchés, par exemple en Russie et au Bélarus. En effet, pour certains marchés, leur référence est l'agrément européen. En Amérique du Nord, la référence est l'agrément américain. Il faut donc regarder ça de très près.

Toutefois, ça implique aussi de changer des choses sur le plan de la production. Il y a des contraintes relatives aux ingrédients dans l'alimentation animale, il y a des protocoles très stricts qu'il faut mettre en place.

• (1655)

M. Claude Guimond: L'agrément européen va jusque-là.

M. Jacques Pomerleau: Oui.

M. Claude Guimond: C'est une manière de produire et de transformer.

M. Jacques Pomerleau: Je peux vous donner un exemple, il y a le protocole selon lequel la viande de porc canadien doit être produite sans ractopamine, qui est un additif alimentaire pour les animaux. Oui, ça va jusque-là.

M. Claude Guimond: Je vous remercie.

Je vous remercie, monsieur le président.

[Traduction]

Le président: Merci. Merci, monsieur Guimond.

Voilà qui termine notre tour de questions pour aujourd'hui. Je remercie encore une fois nos témoins, M. Grenier de Laval et Jacques Pomerleau de Canada Porc International. Merci.

Nous allons dire adieu à nos témoins, mais je vais demander aux membres du comité de rester quelques minutes de plus pour vous donner quelques nouvelles sur ce que nous allons faire, du moins nous l'espérons, cet automne.

Messieurs, merci encore une fois.

Je ne pense pas qu'il soit nécessaire de siéger à huis clos.

Nous pensons que, lorsque nous allons reprendre nos travaux cet automne, nous allons poursuivre la discussion sur ce sujet et probablement reprendre notre étude à l'étape où nous en sommes. Comme nous l'avons entendu, cela va probablement prendre quelques années. C'est pourquoi j'ai pensé que nous pourrions consacrer notre automne à cette question, si cela vous convient. Je vous laisse y réfléchir et nous pourrions ensuite confirmer cela plus tard.

L'idée pour le moment est de continuer cette discussion pendant la session d'automne. À ce moment-là, peut-être en octobre, le comité pourrait se rendre en Union européenne pour assister à quelques journées d'information présentées par des représentants de l'UE et par des collègues du Parlement européen à Bruxelles. Nous pourrions alors scinder le comité et assister à des réunions dans plusieurs États membres. Ce ne serait pas des réunions officielles; il s'agirait plutôt d'établir un réseau et de parler à nos collègues des divers États membres. Je pense que cela pourrait se faire en octobre, si le comité en convient. Nous sommes raisonnablement sûrs que cela serait acceptable à toutes les parties concernées.

Cela nous amènerait à l'année prochaine et nous pourrions alors étudier toute autre question qui surgirait — des projets de loi renvoyés au comité, par exemple. Nous pensons que nous allons peut-être entendre des choses au sujet de la Jordanie et du Panama pendant cette période, mais nous n'en sommes pas certains. Au début de l'année prochaine, je crois que nous pourrions probablement mettre de côté la question de l'UE et commencer une autre étude sur ce qui risque d'être probablement notre prochain grand projet en matière d'accord de libre-échange, c'est-à-dire l'Inde. J'aimerais que les membres du comité réfléchissent à la possibilité d'étudier l'Inde au cours de la deuxième session de la prochaine législature. Cela pourrait nous amener à nous rendre en Inde au printemps, probablement en mars. Nous en reparlerons.

Ce n'est qu'un plan général. Je pense qu'en septembre, nous allons continuer à parler de l'UE et des questions qui se poseront à ce moment.

Pour le moment, c'est tout ce que j'ai. À moins que quelqu'un ait d'autres commentaires à faire, je vous souhaite à tous un bon été.

Allez-y, monsieur Cannis.

M. John Cannis: J'ai une brève question, monsieur le président.

Pour ce qui est des États membres de la communauté européenne, je pense qu'il y a eu des discussions au sujet des visites que nous voulons faire et de la possibilité de scinder le comité — j'ai peut-être manqué une séance et je vous prie de m'excuser si c'est bien le cas — et que nous devrions présenter une demande de fonds au Comité de liaison. Avons-nous commencé à travailler sur cet aspect?

Le président: Oui.

M. John Cannis: Très bien. J'ai dû manquer cette séance. Excusez-moi.

Le président: J'ai eu des conversations non officielles. Le président du Comité de liaison est avec nous, de sorte qu'il est tout à fait au courant. Nous avons parlé avec les whips et les leaders de la Chambre pour nous faire une idée générale de ce à quoi nous pourrions nous attendre l'année prochaine et sur la façon dont nous préparons nos budgets et ce genre de choses.

Notre comité a été très raisonnable sur ce point, si l'on tient compte du fait que c'est le Comité du commerce international. Je pense que nous n'aurons pas beaucoup de mal à obtenir ce que nous souhaitons, en particulier si nous nous réunissons dans un endroit en vue d'avoir des réunions à Bruxelles où nous pourrions avoir nos greffiers, nos analystes et nos traducteurs.

Après ça, je pense que nous pourrions probablement nous rendre, par groupes de trois ou quatre, dans des États membres et que nous n'aurions pas besoin de tout ce personnel pour ces visites. Ce seront davantage des visites au cours desquels nous rencontrerons individuellement des collègues européens des États membres, ainsi que des députés du Parlement européen.

● (1700)

M. John Cannis: Passez un bel été.

Le président: Oui. Merci encore une fois et passez tous un bon été. Je pense que nous avons eu une bonne session.

La séance est levée.

POSTE  MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

Poste-lettre

Lettermail

**1782711
Ottawa**

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

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

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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

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