



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 003 • 1^{re} SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 29 septembre 2011

Président

L'honorable Rob Merrifield

Comité permanent du commerce international

Le jeudi 29 septembre 2011

•(1105)

[Traduction]

Le président (L'hon. Rob Merrifield (Yellowhead, PCC)): La séance est ouverte.

Nous tenons à remercier les représentants du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international d'être venus pour répondre à nos questions sur les ententes de libre-échange avec la Jordanie, le Panama et l'Inde. Nous vous remercions de votre présence.

Nous avons avec nous le sous-ministre adjoint, Politique et négociations commerciales, M. Stephenson.

Vous êtes accompagné d'une équipe que je vais vous prier de nos présenter, puis je vais vous laisser présenter votre déclaration préliminaire. Nous passerons ensuite aux questions.

[Français]

M. Don Stephenson (sous-ministre adjoint, Politique et négociations commerciales, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international): Merci, monsieur le président.

J'ai le plaisir de présenter mes collègues et de leur laisser faire tout le travail.

Pour ma part, je vais répondre à vos questions.

[Traduction]

Kirsten Hillman est à la tête de la Direction générale des négociations commerciales. Barbara Martin est directrice générale, Moyen-Orient et Maghreb. Quant à Ken Macartney, il est directeur général, Asie du sud et du Sud-Est et Océanie. Neil Reeder est directeur général, Amérique latine et Antilles.

Personne ne m'a parlé d'un ordre de présentation des déclarations, alors je vais laisser Kirsten prendre la parole en premier.

Mme Kirsten Hillman (directrice générale, Direction générale des négociations commerciales, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international): Je vous remercie beaucoup.

Le président: Allez-y.

[Français]

Mme Kirsten Hillman: Je vous remercie, monsieur le président et membres du comité, de m'accorder l'occasion de m'adresser à vous aujourd'hui.

Comme M. Stephenson vous l'a dit, je suis directrice générale de la Direction générale des négociations commerciales au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

Dans mon exposé aujourd'hui, je vais vous fournir de l'information générale sur l'ALE Canada-Panamá et l'ALE Canada-Jordanie.

Je ferai aussi un survol des accords auxiliaires sur la coopération dans les domaines du travail et sur l'environnement qui ont été négociés en même temps que les ALE.

[Traduction]

Intéressons-nous en premier lieu au Panama.

L'économie du Panama affiche une progression parmi les plus rapides des Amériques. En 2010, la croissance du produit intérieur brut (PIB) réel a atteint 7,5 p. 100, et l'on prévoit que cet essor se poursuivra en 2011. Les échanges de marchandises entre le Canada et le Panama se sont chiffrés à 213,7 millions de dollars en 2010.

Le Panama constitue un pôle stratégique dans la région. Environ 5 p. 100 du commerce mondial total passe par ce pays, reconnu comme une importante plaque tournante de l'activité commerciale dans toute l'Amérique latine. Dans ce contexte, le Canada a cherché à négocier, et a obtenu, un ALE complet et de haute qualité avec le Panama.

Une fois qu'il sera entré en vigueur, cet accord offrira un accès préférentiel aux entreprises et aux travailleurs canadiens à ce marché dynamique et en pleine croissance. En particulier, dès l'entrée en vigueur de l'ALE, le Panama éliminera les droits imposés sur 99,9 p. 100 des produits non agricoles qui ont composé les importations en provenance du Canada ces dernières années. Les droits imposés par le Panama sur 88 p. 100 des produits agricoles importés du Canada seront aussi immédiatement levés. Cette importante réduction des obstacles au commerce profitera directement à une foule de secteurs qui sont déjà établis au Panama, entre autres, l'industrie agroalimentaire, les pâtes et papiers, et la machinerie.

Dans le domaine de l'investissement, l'ALE procurera aux investisseurs canadiens un accès sûr au marché et leur assurera une plus grande stabilité et la protection de leurs investissements.

L'ALE améliorera aussi l'accès aux secteurs de services importants pour le Canada, comme les services professionnels, le génie, l'exploitation minière, la construction et les services liés à l'environnement.

C'est dans le domaine des marchés publics que les entreprises et travailleurs canadiens auront le plus à gagner. Les dispositions sur les marchés publics de l'accord de libre-échange Canada-Panama garantissent aux fournisseurs canadiens un accès non discriminatoire à un large éventail de projets, y compris le projet d'élargissement du canal de Panama, d'une valeur de 5,3 milliards de dollars, et les projets connexes.

Mais le Canada n'est pas le seul pays avec lequel le Panama a négocié un accord de libre-échange. Le Panama cherche à s'ouvrir davantage sur le monde en négociant des accords commerciaux avec des pays comme les États-Unis et des marchés comme l'Union européenne. C'est pourquoi il est important que nous mettions en oeuvre cet accord, pour faire en sorte que les entreprises canadiennes demeurent compétitives dans le marché panaméen et ne soient pas désavantagées face à leurs concurrents.

Je vais maintenant me pencher sur l'ALE Canada-Jordanie. La Jordanie représente un marché en croissance pour le Canada. En 2010, le commerce bilatéral de marchandises entre le Canada et la Jordanie s'est chiffré à 85,9 millions de dollars. Nos exportations vers la Jordanie ont plus que doublé au cours des sept dernières années, et il est clair que l'économie de la Jordanie offre des possibilités importantes aux entreprises et travailleurs canadiens.

La Jordanie représente aussi un partenaire stratégique au Moyen-Orient. Ce deuxième accord de libre-échange conclu par le Canada avec un pays du Moyen-Orient contribuera à améliorer l'accès au marché, mais il servira aussi de tremplin au Canada, qui pourra ainsi étendre ses liens commerciaux et se faire mieux connaître dans l'ensemble du Moyen-Orient.

L'Accord de libre-échange Canada-Jordanie a été signé en juin 2009 après seulement trois cycles de négociation.

Dès l'entrée en vigueur de l'accord, la Jordanie éliminera les droits sur plus de 99 p. 100 des produits qui ont composé les exportations du Canada ces dernières années. Il s'agit là d'un acquis important, car les tarifs d'usage de la Jordanie sont de 11 p. 100 en moyenne, mais peuvent atteindre 30 p. 100.

Des secteurs clés du Canada bénéficieront d'un accès en franchise, notamment, les produits forestiers, la machinerie et les produits agricoles comme les légumineuses à grain, les produits de pommes de terre congelés et le boeuf.

Une fois qu'il sera mis en oeuvre, cet accord placera les exportateurs canadiens sur un pied d'égalité avec leurs concurrents étrangers. En effet, les États-Unis et l'Union européenne ont déjà des accords de libre échange avec la Jordanie.

J'aimerais maintenant aborder les accords sur la coopération dans le domaine du travail et sur l'environnement qui ont été négociés parallèlement à ces deux accords de libre-échange.

Nous avons signé des accords sur la coopération dans le domaine du travail et sur l'environnement parallèlement aux accords de libre-échange conclus avec le Panama et la Jordanie. Les parties aux accords sur la coopération dans le domaine du travail s'engagent à veiller à ce que leurs lois soient conformes à la Déclaration de l'Organisation internationale du travail — l'OIT — relative aux principes et droits fondamentaux au travail qui a été signée en 1998 et qui vise le droit à la liberté d'association et à la négociation collective, l'abolition du travail des enfants, l'élimination du travail forcé ou obligatoire et l'élimination de la discrimination.

Dans le cadre des accords sur l'environnement, les parties s'engagent à mettre en place des protections environnementales de haut niveau, à appliquer efficacement leurs lois en matière d'environnement et à ne pas assouplir leurs lois environnementales, ni y déroger, afin de favoriser le commerce ou l'investissement.

• (1110)

En conclusion, l'ALE Canada-Panama et l'ALE Canada-Jordanie créeront des emplois et stimuleront la croissance économique au Canada, et ils contribueront à accroître la prospérité des trois pays.

De plus, ces ALE recueillent l'appui des principaux exportateurs et investisseurs dans tout le Canada. Ils viendront soutenir directement la politique et le plan ambitieux adoptés par le gouvernement en faveur du commerce pour aider les entreprises canadiennes à accéder à de nouveaux marchés dans une économie mondiale concurrentielle.

Je tiens à remercier le comité de m'avoir invitée à parler de ces accords importants. Je serai heureuse de répondre à vos questions sur ces initiatives.

Le président: Merci beaucoup.

Allez-y, madame Martin.

Mme Barbara Martin (directrice générale, Direction générale du Moyen-Orient et du Maghreb, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international): Monsieur le président, mesdames et messieurs, je vous remercie pour cette occasion qui m'est offerte de vous adresser la parole aujourd'hui.

Mon nom est Barbara Martin et je suis la directrice générale pour le Moyen-Orient et le Maghreb, au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

Aujourd'hui, je vais vous donner quelques renseignements sur l'économie de la Jordanie et sur les relations bilatérales et commerciales qu'entretient le Canada avec la Jordanie.

Figurant parmi les plus petites économies du Moyen-Orient, la Jordanie fait partie des pays dont le revenu se situe dans la moyenne inférieure. Elle compte une population jeune et doit composer avec certaines difficultés structurelles : accès limité à l'eau et au pétrole, terres agricoles restreintes, taux élevé de pauvreté chronique, chômage, inflation et déficit budgétaire important. La réduction de la pauvreté et l'augmentation des possibilités d'emploi seront essentielles à la stabilité à long terme de la Jordanie.

Le ralentissement de l'économie mondiale a entraîné à la baisse la croissance du PIB de la Jordanie. Toujours au-dessus de 7,5 p. 100 de 2006 à 2008, le taux de croissance est passé à 2,3 p. 100 en 2009 et à 3,1 p. 100 en 2010. Les secteurs axés sur l'exportation, tels ceux de la fabrication, de l'exploitation minière et du transport des marchandises réexportées, ont été les plus durement touchés. Le secteur financier de la Jordanie a toutefois été relativement épargné par la crise financière internationale.

Depuis son accession au trône en 1999, le roi Abdullah a mis en oeuvre d'importantes réformes économiques. La Jordanie a notamment ouvert son commerce en devenant membre de l'OMC et elle a ouvert davantage ses marchés aux marchandises et aux services importés; elle a privatisé des sociétés d'État et éliminé la majorité des subventions visant le carburant.

Au cours des dernières années, ces réformes ont stimulé la croissance économique du pays en attirant des investissements étrangers et en entraînant dans une certaine mesure la création d'emplois. Les démarches de privatisation menées par le gouvernement dans les secteurs de l'industrie, des télécommunications et des transports ont créé des débouchés au sein d'industries comme celles de la potasse, des phosphates et des télécommunications. La Jordanie a conclu des accords de libre-échange avec plusieurs autres pays, dont les États-Unis.

[Français]

Le Canada et la Jordanie entretiennent d'excellentes relations bilatérales depuis de nombreuses décennies. Ces relations reposent sur des valeurs et des intérêts communs ainsi que sur des liens interpersonnels, puisque quelque 7 000 Canadiens sont des descendants de Jordaniens. Pays arabe modéré ayant une politique étrangère constructive, la Jordanie est un partenaire naturel du Canada et un interlocuteur efficace dans les dossiers d'importance pour le monde arabe.

Dans le contexte des bouleversements qui ont touché les pays arabes, le Canada se félicite de la volonté de la Jordanie de mener des réformes et des mesures de développement pacifiques. Nous encourageons également le gouvernement à poursuivre la mise en oeuvre des réformes politiques qui répondent aux besoins des citoyens et des réformes économiques qui soutiendront la croissance et la création d'emplois.

Pour le Canada, la Jordanie représente un marché de petite taille, mais qui offre stabilité et transparence. Son importance croissante en tant que plaque tournante du réseau maritime et des transports régionaux rend le pays toujours plus attrayant pour les entreprises canadiennes. La Jordanie constitue déjà un marché clé pour un grand nombre d'entreprises et de producteurs du Canada. Potash Corporation de la Saskatchewan y est par exemple un investisseur majeur grâce à son partenariat avec Arab Potash Company. De plus, des entreprises canadiennes comme Research in Motion, Bombardier, SNC-Lavalin, Four Seasons Hotels, la chaîne de cafés Second Cup et de nombreuses autres sont présentes en Jordanie.

• (1115)

[Traduction]

L'aide stratégique que nous fournissons à la Jordanie par le truchement de l'Agence canadienne de développement international témoigne également de nos liens étroits avec ce pays. Le Canada est devenu un chef de file dans l'aide internationale octroyée à la Jordanie et destinée aux secteurs de l'éducation et du perfectionnement des compétences professionnelles, allouant en moyenne 7 millions de dollars par année dans le cadre des programmes bilatéraux. Cela laisse présager le renforcement d'une économie fondée sur le savoir et l'accroissement des possibilités d'affaires avec le Canada.

L'Accord de libre-échange entre le Canada et la Jordanie, de même que les accords connexes sur la coopération en matière de travail et sur l'environnement, ont été signés en juin 2009 par l'honorable Stockwell Day, alors ministre du Commerce international, et par son homologue jordanien. Depuis, le gouvernement jordanien a annoncé qu'il a achevé le processus de ratification des accords. Lorsque la loi portant sur la mise en oeuvre de l'Accord au Canada aura été adoptée et aura reçu la sanction royale, le gouvernement canadien travaillera de concert avec la Jordanie pour appliquer les accords dans les plus brefs délais.

L'ALE Canada-Jordanie se traduira par des avantages pour les travailleurs et les entreprises des deux pays. Cet accord servira de catalyseur et permettra d'élargir les débouchés et de stimuler le commerce bilatéral. Dans l'ensemble, l'Accord contribuera à raffermir nos relations avec plusieurs de nos principaux partenaires au Moyen-Orient.

À nouveau, je remercie le comité pour cette occasion de vous adresser la parole aujourd'hui, et il me fera plaisir de répondre à vos questions.

Le président: Merci.

M. Ken Macartney (directeur général, Asie du Sud et du Sud-Est et Océanie, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international): Bonjour.

Je suis Ken Macartney, directeur général, Asie du Sud et du Sud-Est et Océanie.

[Français]

J'ai le plaisir d'être ici aujourd'hui pour m'exprimer devant le comité au sujet de l'Inde. Je suis accompagné de mon collègue Don Stephenson, négociateur en chef de l'Accord de partenariat économique global entre le Canada et l'Inde.

Cet après-midi, je propose de vous donner un aperçu général des relations bilatérales entre les deux pays et de vous parler de notre programme des prochains mois relatif à plusieurs initiatives actuellement en cours. Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions après la présentation.

[Traduction]

Don Stephenson répondra aux questions qui portent précisément sur l'Accord de partenariat économique global entre le Canada et l'Inde.

Un mot seulement à propos des relations bilatérales... Les relations entre le Canada et l'Inde continuent de croître et de se renforcer. Les membres du comité savent peut-être que 2011 est l'Année de l'Inde au Canada, une initiative du gouvernement indien. Les événements qui se sont échelonnés sur un an ont permis de sensibiliser les Canadiens au riche patrimoine et à l'avenir prometteur du pays. Nous avons de notre côté également multiplié nos efforts de sensibilisation en Inde.

C'est à Toronto que se sont tenus cet été le India International Film Academy Awards et le Pravasi Bharatiya Divas — le Jour des Indiens outre-mer — un événement de premier plan qui s'adresse à la diaspora, ce qui a permis à de nombreux Indiens de découvrir le Canada.

Les relations s'intensifient également dans les domaines de la science, de la technologie, de la recherche et des échanges étudiants. En plus de l'accord bilatéral en science et technologie déjà en vigueur, le gouvernement s'est engagé, dans le Budget de 2011, à consacrer 12 millions de dollars sur 5 ans à un centre d'excellence pour la recherche Canada-Inde.

L'an dernier, des dirigeants de douzaines d'universités et de collèges des deux pays se sont rendus visite et le nombre d'étudiants indiens au Canada a atteint un sommet inégalé. Tout ceci présage d'une intensification de la coopération bilatérale en cette ère de l'économie fondée sur la connaissance. Les consultations et les accords formels offrent un cadre croissant dans lequel peuvent évoluer les relations entre les pays.

Sur le plan commercial, nous entretenons un dialogue d'experts soutenu au moyen de consultations annuelles sur la politique commerciale. L'automne dernier, nous avons tenu la première d'une série de discussions que les ministres devraient tenir annuellement sur le commerce et l'investissement. Cet événement représente une tribune à l'avancement de nos relations commerciales et nous aidera à atteindre notre but de tripler nos échanges commerciaux avec l'Inde d'ici 2015.

Nous faisons le nécessaire pour conclure l'Accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers, et nous en sommes à régler les derniers détails de l'Accord sur la sécurité sociale Canada-Inde.

Le Canada et l'Inde ont signé un Accord de coopération nucléaire qui permettra aux entreprises canadiennes de saisir des débouchés commerciaux dans le secteur de l'énergie nucléaire civile. Nous nous réjouissons à l'idée de la conclusion de l'arrangement administratif qui permettra la mise en oeuvre complète de cet accord.

Notre collaboration en matière d'énergie est de plus en plus étroite. Le Canada a des connaissances à partager dans des domaines comme l'hydroélectricité et les technologies du charbon épuré et a par ailleurs beaucoup à apprendre de l'Inde au chapitre de l'énergie éolienne et de l'énergie solaire, des secteurs dans lesquels elle est un chef de file.

Comme vous le savez, l'Inde est un marché prioritaire pour le Canada sur le plan commercial. Son économie florissante, affichant des taux de croissance se maintenant autour de 6 à 7 p. 100, même pendant la crise économique mondiale, deviendra, d'après les prévisions, la quatrième économie du monde d'ici 2025, et la troisième d'ici 2050. On s'attend à ce que l'Inde devienne le pays le plus peuplé d'ici 2050, et on estime que sa classe moyenne croissante, qui compte entre 150 et 250 millions de personnes, représente un marché de 400 milliards de dollars.

Les entreprises et travailleurs canadiens commencent à peine à tirer parti du potentiel du marché indien. Le commerce bilatéral des marchandises se chiffrait à 4,2 milliards de dollars en 2010. L'Inde arrive au 13^e rang des destinations de nos exportations de marchandises, et au 19^e rang de nos sources d'importations. Notre objectif est de porter nos échanges commerciaux bilatéraux à 15 milliards de dollars d'ici 2015.

Les flux bilatéraux d'investissements étrangers directs entre l'Inde et le Canada sont des plus encourageants. En 2010, l'investissement bilatéral direct a atteint un volume record de 7 milliards de dollars, en majorité des investissements indiens au Canada.

• (1120)

Les relations commerciales entre le Canada et l'Inde ne se limitent pas aux échanges commerciaux et aux investissements traditionnels, puisque l'Inde participe de plus en plus aux chaînes d'approvisionnement mondiales. Des entreprises canadiennes comme Bombardier, SunLife et SNC Lavalin entretiennent depuis longtemps des partenariats avec des sociétés indiennes et, de la même façon, des sociétés indiennes comme Essar, Tata et Birla sont actives dans le marché canadien. Notre objectif est de tripler le nombre d'entreprises canadiennes actives en Inde dans les trois prochaines années.

Le premier ministre Stephen Harper et le premier ministre indien Manmohan Singh ont annoncé le lancement des négociations en vue d'un accord de partenariat économique global à l'occasion du Sommet du G20 à Séoul, le 12 novembre 2010. Des cycles de négociation ont eu lieu depuis, en novembre et en juillet derniers. Les négociations avec l'Inde sont d'une grande priorité et nous tâcherons de les conclure en 2013, tel que prévu dans le discours du Trône de 2011. Le comité sera intéressé d'apprendre que, selon une étude conjointe récente, un accord de libre-échange entre nos deux pays pourrait faire grimper l'économie canadienne de 6 à 15 milliards de dollars; il entraînerait la création d'emplois et la prospérité pour les travailleurs canadiens et pour les entreprises de toutes tailles à l'échelle du pays.

[Français]

Le 23 septembre, le ministre du Commerce international, Ed Fast, a eu sa première rencontre bilatérale, à New York, avec Anand Sharma, ministre indien du Commerce et de l'Industrie.

Les deux ministres ont renforcé leur engagement à continuer d'élargir et d'approfondir nos liens économiques et sociaux, et se sont entendus sur la prochaine ronde de négociations visant la conclusion d'un accord de partenariat économique global entre le Canada et l'Inde, qui devrait avoir lieu en octobre au Canada.

En conclusion de leur rencontre, le ministre Fast, au nom du gouvernement du Canada, a invité personnellement le ministre Sharma à visiter de nouveau le Canada dès que cela lui sera possible pour continuer en personne ce dialogue productif et aller de l'avant. Le ministre Fast s'est aussi engagé à visiter personnellement l'Inde pour les mêmes raisons dans un futur proche.

[Traduction]

Je terminerai en disant que le Canada est bien positionné pour faire équipe avec une Inde en croissance. Nous avons les mêmes traditions démocratiques et les mêmes cadres juridiques, nos liens officiels croissants sont renforcés par des liens interpersonnels importants et des interactions continues de haut niveau, et les entreprises des deux pays sont de plus en plus conscientes des occasions d'affaires et d'investissement qui se présentent, grâce à notre réseau de délégués commerciaux établis dans huit missions canadiennes en Inde.

J'aimerais saisir cette occasion pour remercier M. Keddy d'avoir ouvert notre bureau commercial à Calcutta, il y a quelques années. Nous l'avons beaucoup apprécié.

Il me fera maintenant plaisir de répondre à vos questions au sujet des relations commerciales du Canada avec l'Inde. Bien sûr, Don Stephenson est aussi présent pour répondre aux questions.

Merci.

• (1125)

Le président: Merci.

Monsieur Reeder.

[Français]

M. Neil Reeder (directeur général, Amérique latine et Antilles, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international): Je vous remercie de l'invitation de me joindre à vous aujourd'hui.

[Traduction]

Je suis Neil Reeder, directeur général, Amérique latine et Antilles.

Je veux aussi remercier M. Keddy pour sa contribution à nos initiatives commerciales en Amérique centrale. Ses visites dans la région ont fait bouger les choses, du moins à Panama et au Honduras.

J'aimerais aujourd'hui vous parler un peu des relations commerciales bilatérales entre le Canada et le Panama. Une fois approuvé et ratifié par le Parlement, notre ALE avec le Panama deviendra un élément important de nos relations commerciales bilatérales et fera croître l'activité commerciale entre nos deux pays.

[Français]

Le Panamá et le Canada entretiennent déjà d'étroites relations bilatérales et nos politiques et objectifs sont bien harmonisés dans la région. Dans l'hémisphère, nos deux pays poursuivent leur collaboration afin de renforcer et de promouvoir la liberté, la démocratie, les droits de la personne et la primauté du droit dans l'ensemble des Amériques.

En solidifiant nos échanges commerciaux et nos relations d'investissement avec le Panamá, nous appuyons la stratégie du gouvernement pour les Amériques ainsi que nos efforts globaux visant à promouvoir la libéralisation des marchés, à lutter contre le protectionnisme, à établir des liens avec les marchés mondiaux et à favoriser une prospérité accrue dans l'hémisphère.

L'Amérique latine et les Caraïbes forment une région dynamique sur le plan économique et elle présente d'importantes occasions de partenariats commerciaux avec le Canada. Nous avons déjà constaté, par exemple, une augmentation de 50 p. 100 du commerce bilatéral entre le Canada et cette région au cours des cinq dernières années.

[Traduction]

Le Panama joue un rôle prépondérant dans le cadre de notre engagement régional, non seulement parce qu'il constitue une artère cruciale en matière de logistique, mais aussi parce que son économie affiche la croissance la plus rapide parmi les pays de l'Amérique centrale, son PIB ayant connu une croissance de 7,5 p. 100 en 2010. L'an passé, le Panama se situait au cinquième rang des pays d'Amérique latine, selon le classement établi par la Banque mondiale pour la facilité de faire des affaires. Le pays accueille favorablement le commerce international et est résolu à offrir un environnement propice au commerce et à l'investissement.

Le Panama est également le plus grand marché d'exportation du Canada en Amérique centrale. Les relations commerciales bilatérales entre le Canada et le Panama ont augmenté de 61 p. 100 depuis 2009, pour atteindre 213 millions de dollars en 2010. Nous estimons qu'il y a encore place à la croissance. Un engagement accru aidera nos exportateurs à conserver leur position concurrentielle, mise en jeu par la signature récente d'un accord bilatéral de libre-échange entre le Panama et les États-Unis.

Certaines entreprises canadiennes ont déjà investi beaucoup au Panama. Par exemple, la Banque Scotia est maintenant la cinquième banque commerciale en importance dans ce pays. SNC-Lavalin y est aussi active, et Exportation et Développement Canada a récemment ouvert un bureau régional à Panama.

Le Canada est aussi sur le point de devenir un acteur très important dans le secteur minier du Panama. L'entreprise torontoise Inmet Resources travaille à une proposition de mine de cuivre qui représente un investissement de 4 milliards de dollars canadiens. Ce projet fait actuellement l'objet d'une étude environnementale du gouvernement du Panama.

En juin dernier, le ministre du Commerce international, Ed Fast, a accueilli le ministre de l'Industrie du Panama, venu en visite officielle pour célébrer le premier vol direct offert de Panama à Toronto par la compagnie aérienne panaméenne Copa. Celle-ci offre maintenant quatre fois la semaine des vols entre Panama et Toronto, ce qui favorisera le tourisme et les déplacements entre les deux pays.

En outre, le Canada a amélioré ses services de visas au Panama de façon à faciliter l'émission de visas à l'intention de voyageurs admissibles et à favoriser les voyages internationaux et les relations interpersonnelles entre les citoyens des deux pays.

Le Panama constitue un marché bien établi et en plein essor pour les exportateurs et les travailleurs canadiens. Le Canada compte parmi les sources d'investissement étrangères les plus importantes au Panama, au moment même où ce pays devient de plus en plus intéressant en tant que destination pour les investisseurs du monde entier. En resserrant son partenariat et ses relations avec le Panama, le Canada fait ce qu'il faut pour tirer parti de sa présence dans la région. Il en découlera de nouveaux débouchés pour les exportateurs et les investisseurs canadiens, et les entreprises et travailleurs

canadiens en tireront un avantage concurrentiel essentiel dans ce marché.

Merci beaucoup. Je serais très content de répondre à vos questions dans la langue officielle de votre choix. Merci.

• (1130)

Le président: Merci beaucoup pour cet instantané de nos accords de libre-échange. Il nous donne un aperçu de la situation actuelle.

Nous allons maintenant écouter les questions des membres du comité, à commencer par M. Chisholm, pour sept minutes.

M. Robert Chisholm (Dartmouth—Cole Harbour, NPD): Merci, monsieur le président. Merci également aux témoins.

En sept minutes, je n'ai pas vraiment le temps d'en apprendre beaucoup. Votre travail me fascine. Nous aimerions certainement que vous nous en parliez davantage. Par l'entremise de la bonne grâce du ministre, nous pourrions organiser une rencontre pour me permettre de connaître plus en détail vos projets.

Par où commencer? Permettez-moi de parler d'abord de l'accord avec le Panama, puis je vais partager mes sept minutes avec mon collègue, M. Ravignat.

Madame, je crois vous avoir entendu dire qu'il y avait un accord sur le travail et l'environnement qui se rapporte aux normes de l'OIT. Selon moi, c'est très bien. Vous pourriez peut-être nous expliquer comment la surveillance s'effectue et nous parler des mécanismes de contrôle en place, si besoin est, pour nous assurer que le Panama remplit ses engagements.

Mme Kirsten Hillman: Merci de votre question. Je vais vous répondre avec plaisir.

Dans l'accord de libre-échange se trouve un chapitre sur le travail qui se veut un engagement général des deux parties à respecter les principes relatifs au travail contenus dans la convention de l'OIT, dont le Canada et le Panama sont tous deux membres. En même temps que nous avons signé l'accord de libre-échange, nous avons aussi conclu un accord sur la coopération dans le domaine du travail.

Dans cet accord, les deux parties s'engagent à respecter le contenu du traité international. L'accord sur le travail comprend aussi des mécanismes d'examen et un mécanisme de suivi et de consultation, pour ainsi dire, auxquels l'une des parties peut faire appel, si elle croit que l'autre ne respecte pas les normes du travail.

Le système compte divers paliers. Par exemple, au dernier palier de ce système de surveillance, un comité d'examen peut rendre une décision, voire rendre un jugement, mais c'est peut-être un peu trop fort comme terme, qui pourrait inclure l'imposition de ce que nous appelons des compensations pécuniaires, c'est-à-dire une somme que le pays jugé fautif devra verser dans un fonds en fiducie. L'argent servira ensuite à faire la promotion des normes du travail ou des programmes relatifs au travail.

Voilà un aperçu de l'accord.

M. Robert Chisholm: Merci.

Je cède la parole à M. Ravignat.

[Français]

M. Mathieu Ravignat (Pontiac, NPD): Au cours des rencontres du comité du 3 novembre et du 6 décembre, il avait été question de paradis fiscaux, du Panamá, plus particulièrement en ce qui avait trait au blanchiment d'argent provenant du narcotrafic.

Il y a eu une demande de suivi. On a demandé qu'il y ait une lettre ou, au moins, une conversation. Pour la question du 6 décembre, on n'avait pas encore eu une réponse. En ce qui a trait au 3 novembre, le ministre a écrit à son homologue du Panamá et on nous a dit qu'on n'avait pas encore eu de réponse.

Étant donné que je suis un nouveau membre du comité, je n'ai peut-être pas eu connaissance de cette information. Je me demande s'il y a eu un suivi là-dessus et s'il y a eu du progrès.

• (1135)

M. Neil Reeder: Je prends note de votre question, monsieur le député, car je ne sais pas si on a reçu la réponse formelle du Panamá. Toutefois, je vais vérifier cela et faire part au comité de la réponse ou de l'état de la situation.

D'autre part, nous avons vu, au sein de l'OCDE, que le Panamá commence à faire ce qui est nécessaire pour passer, disons, de la liste noire à la liste blanche. Beaucoup de progrès ont été faits. Reconnaissons maintenant que le Panamá a conclu 11 accords portant sur l'échange d'informations sur les taxes et les impôts. Il a conclu un autre accord d'échange de renseignements à des fins fiscales. Il a donc conclu 12 accords internationaux, dont un accord d'échange de renseignements à des fins fiscales avec les États-Unis.

Selon les critères de l'OCDE, il a conclu le minimum de 12 accords pour être reconnu comme pays qui fait ce qu'il faut faire afin de répondre aux questions relatives aux mouvements d'argent et aux programmes pour faciliter l'échange de renseignements sur les taxes.

Le Panamá a donc fait beaucoup de progrès. Nous avons indiqué au gouvernement de Panamá que nous voudrions aussi conclure un accord sur l'échange de renseignements sur les impôts. Il y a donc de bons gestes, mais je vais revenir sur la question de la lettre.

M. Mathieu Ravignat: Dans ces 11 accords, s'est-on penché sur la question du narcotrafic et du blanchiment d'argent?

M. Neil Reeder: Je ne peux pas dire ce que contient ce genre d'accord à cet égard. Ce n'est pas vraiment mon dossier, mais je dois vous dire que, d'après ce que j'ai vu, les représentants de l'OCDE étaient contents des progrès réalisés par le Panamá depuis un an.

Je pense qu'ils sont sur la bonne voie. Il faut tout de même reconnaître que le Panamá, à cause de sa situation géographique, est aussi une zone de transit pour la cocaïne et l'argent, de l'Amérique du Sud jusqu'à l'Amérique du Nord. C'est clair, mais nous faisons aussi des efforts avec eux, sur le plan bilatéral, pour faire avancer des projets contre le crime et la drogue en Amérique centrale, y compris au Panamá.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Keddy.

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

Je souhaite la bienvenue aux témoins.

J'aimerais d'abord me concentrer sur le Panama et la Jordanie, dont M. Macartney est chargé.

J'aimerais dire à mes collègues de l'opposition que, lorsque nous aurons l'occasion de voyager, vous rencontrerez les gens du

ministère qui sont déployés partout dans le monde. Ils seront vraiment mieux placés pour vous expliquer ce qu'ils ont appris des pays où ils se trouvent et l'excellent travail qu'ils accomplissent au nom du gouvernement du Canada.

J'ai eu l'honneur de couper un ruban en Inde, mais le tout a été rendu possible grâce au travail en coulisse que les gens du ministère du Commerce international accomplissent au nom du gouvernement du Canada.

Cela étant dit, j'aimerais revenir principalement sur le Panama. Ce pays fait partie de notre stratégie pour les Amériques. Il s'agit d'un pays de transit non seulement pour la grande majorité des pays des Amériques, mais aussi pour 5 p. 100 du commerce mondial. En ce sens, l'avenir du Panama devrait être extrêmement positif et florissant. La croissance du PIB du Panama se maintient à 7,5 p. 100, en dépit d'un contexte économique difficile, et je crois que cette nouvelle nous motive encore davantage à faire adopter l'accord de libre-échange en Chambre.

Monsieur Reeder, j'ai une question sur l'avenir du Panama. Quand l'inauguration du deuxième canal, qui est un immense chantier, est-elle prévue? À quel point cet agrandissement permettra-t-il au Panama d'accueillir une part encore plus énorme du commerce mondial?

M. Neil Reeder: Le projet d'élargissement du canal de Panama est évalué à environ 5,5 milliards de dollars. En gros, les autorités approfondissent le canal dans le but de pouvoir accueillir de plus gros porte-conteneurs.

Évidemment, depuis la construction initiale du canal, le volume de conteneurs et la grosseur des navires ont considérablement augmenté, et les énormes porte-conteneurs doivent actuellement contourner le continent en passant par le sud, parce qu'ils sont trop imposants pour utiliser le canal. L'agrandissement y augmentera considérablement le trafic.

Le Canada est, bien entendu, l'un des principaux utilisateurs du canal, étant donné que les biens en provenance, par exemple, de l'Asie doivent transiter par le canal pour atteindre l'océan Atlantique. Nous voyons donc d'un très bon oeil ces travaux d'élargissement. L'objectif est de permettre aux porte-conteneurs dernier cri d'emprunter sans risques le canal, qui s'avère actuellement assez petit.

Nous nous y trouvons il y a quelques mois. En gros, les autorités construisent un canal parallèle à celui existant, mais qui sera beaucoup plus profond et qui pourra accueillir les énormes porte-conteneurs.

En ce qui concerne l'échéancier, je ne sais pas. J'aimerais bien vous dire que tout sera terminé dans trois ou cinq ans, mais je n'en suis pas certain. Par contre, le chantier est très impressionnant. Voici un autre fait impressionnant. Depuis que le Panama a repris le contrôle du canal à la fin du traité sur le canal de Panama avec les États-Unis, les revenus sont en fait bien au-delà des résultats obtenus par les Américains. Les Panaméens sont très fiers d'avoir réussi à gérer le canal de manière encore plus rentable que les Américains. N'empêche qu'il s'agit de travaux très impressionnants.

• (1140)

M. Gerald Keddy: Merci beaucoup.

J'aimerais soulever un autre point à l'intention de mes collègues de l'opposition. Lorsque nous déposons les accords de libre-échange en Chambre et que vous avez l'occasion de poser des questions aux témoins au nom de votre parti, n'oubliez pas que le Canada commerce déjà avec le Panama et la Jordanie. Nous essayons seulement de mettre en place des règles claires et transparentes qui favoriseront de manière responsable l'augmentation des échanges commerciaux.

Voici un exemple concret. Dans ma circonscription de South Shore, en Nouvelle-Écosse, se trouve une petite entreprise qui produit du matériel pour les exploitations pétrolières et gazières. Sa production se fait actuellement au Mexique, ce qui lui permet d'éviter de payer des droits de 18 p. 100 au Panama. Si nous adoptons l'accord de libre-échange avec le Panama, son rendement augmentera de 18 p. 100 pour un bien produit au Canada et exporté au Panama.

Je sais que mon temps est presque écoulé.

Le président: Il vous reste deux ou trois minutes.

M. Gerald Keddy: Il me reste deux ou trois minutes. C'est plus que ce que je croyais.

J'aimerais passer à la Jordanie un instant, parce que pratiquement tout ce qui s'applique au Panama s'applique également à la Jordanie, qui est une plaque tournante du transport et un pays assez moderne du monde arabe. La Jordanie offre d'immenses possibilités d'investissements non seulement pour le Canada, mais aussi pour tous les pays. Lorsque les Américains ont signé leur accord avec le Panama, leurs échanges bilatéraux ont doublé. Pouvons-nous nous attendre au même résultat en ce qui a trait au commerce canadien... Désolé. Je voulais dire avec la Jordanie.

Je comprends maintenant pourquoi vous me regardiez. Je recommence.

Lorsque les Américains ont signé leur accord avec la Jordanie, leurs échanges bilatéraux ont doublé. Je crois que nous pouvons nous attendre à un résultat semblable en ce qui a trait aux échanges commerciaux entre la Jordanie et le Canada.

Mme Kirsten Hillman: Merci de votre question.

Bien entendu, j'aimerais vous dire que c'est absolument le cas.

M. Gerald Keddy: Et c'est aussi ce que j'aimerais vous entendre dire.

Mme Kirsten Hillman: C'est difficile à prévoir, mais j'espère que nos résultats seront meilleurs. Par contre, selon moi, comme je l'ai mentionné dans mon exposé, il est important de noter que la Jordanie perçoit des droits très élevés, dont des droits pouvant atteindre des sommets extrêmes. Nous nous attendons donc à ce que des diminutions importantes des tarifs entraînent une augmentation marquée du commerce. À la suite des consultations que nous avons tenues avec les parties concernées au sujet des secteurs qui nous intéressaient, nous pouvons dire que les gens du milieu sont prêts à tirer profit des occasions d'affaires qui se présenteront à eux. Malheureusement, personne ne peut prédire exactement l'avenir, mais je crois que l'environnement sera propice à l'accroissement des échanges commerciaux.

Le président: Il vous reste 30 secondes pour poser une question et recevoir une réponse.

M. Gerald Keddy: Je n'ai même pas assez de 30 secondes pour me racler la gorge.

Le président: Monsieur Easter.

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

Merci aux témoins d'être présents.

Madame Hillman, j'aimerais d'abord discuter des accords sur la coopération dans le domaine du travail et sur l'environnement. À mon avis, bon nombre de Canadiens s'inquiètent, entre autres, du fait que les frais d'exploitation sont considérablement plus élevés au Canada que dans beaucoup de pays avec lesquels nous signons des accords de libre-échange. D'une part, en raison notamment des salaires, des mesures de santé et de sécurité et des régimes de pension, le Canada doit faire concurrence à un pays à faibles salaires. D'autre part, nous avons des règlements environnementaux qui ont toute leur raison d'être, mais étant donné que nous devons concurrencer un pays qui a des normes environnementales peu élevées, la réalité, c'est que nous finissons parfois par y exporter nos emplois. Le Canada perd donc une entreprise, et nous ne faisons rien pour aider l'environnement, parce que les gens dans l'autre pays déversent directement leurs déchets dans la nature.

J'aimerais donc savoir qui s'occupe de l'application des accords sur la coopération dans le domaine du travail et sur l'environnement. Aux termes de l'accord de libre-échange, y a-t-il une autorité qui y veille, ou est-ce seulement de belles paroles?

Ensuite, quelle est la différence entre nos accords sur la coopération dans le domaine du travail et sur l'environnement et ceux des États-Unis? Je crois comprendre que les leurs ne sont pas des accords auxiliaires; ils sont plutôt partie intégrante de l'accord de libre-échange. C'est possible que je me trompe à ce sujet. Pourriez-vous m'éclairer?

• (1145)

Mme Kirsten Hillman: Débutons par le préambule de votre question. Je crois que vous visez juste. Voilà exactement ce qui nous a poussés à signer des accords auxiliaires sur le travail et l'environnement en marge de l'accord bilatéral de libre-échange. J'imagine que plus d'un élément a motivé notre décision, mais nous voulions nous assurer que les investissements et les entreprises n'étaient pas attirés vers un pays qui a des normes environnementales ou des normes du travail moins rigoureuses.

L'hon. Wayne Easter: Permettez-moi de vous interrompre un instant. Comment pouvons-nous faire respecter ces accords?

Mme Kirsten Hillman: Comme je disais, dans l'accord sur le travail, les normes sont conformes à la convention de l'OIT. Il y a un mécanisme de consultation à divers paliers. En dernier lieu, un comité d'examen est saisi de la question et confirme le non-respect des normes du travail. Il peut rendre un jugement qui inclut le versement de compensations pécuniaires dans un fonds par le pays trouvé fautif. Il s'agit donc d'une pénalité financière.

Je crois que cette pénalité — et je vais devoir vérifier les chiffres — peut atteindre 15 millions de dollars. On place ensuite cet argent dans un fonds qui sert à promouvoir de meilleures normes du travail ou à régler le problème précis cerné par le comité d'examen.

L'hon. Wayne Easter: En ce qui concerne l'Inde, vous affirmez, dans votre document, que l'accord de libre-échange entre les deux pays a le potentiel de faire passer l'économie canadienne de 6 à 15 milliards de dollars, en créant des emplois et de la prospérité pour les travailleurs canadiens et les entreprises de toutes tailles à travers le pays. Disposez-vous d'une analyse qui confirme ces chiffres? Pourriez-vous nous la faire parvenir?

Il y a un autre élément qui me tracasse sans cesse à propos de l'Inde. Si Ed perd sa valise lors d'un vol d'Air Canada, il devra appeler un centre d'appels situé en Inde. Comment tenons-nous compte de ces centres d'appels lorsque nous calculons nos échanges commerciaux?

M. Don Stephenson: Nous avons mené une étude économétrique au cours de la période préparatoire avant le lancement des négociations avec l'Inde. Cette étude conjointe est disponible, et nous pouvons vous la faire parvenir. Je crois qu'elle se trouve aussi sur notre site Web.

Donc, oui. Ces chiffres sont tirés d'une analyse, mais je dois souligner qu'il ne s'agit que d'études économétriques théoriques. Ce sont des prévisions. Nous verrons bien si les entreprises canadiennes tireront avantage des nouvelles occasions d'affaires, lorsque tout sera en place. Un peu comme Kirsten, j'aimerais vous dire qu'il s'agit d'analyses fidèles à 100 p. 100, mais ce n'est pas les cas.

En ce qui concerne les centres d'appels, nous les avons comptabilisés dans nos données sur le commerce des services. Nos prévisions en tenaient donc compte.

• (1150)

Le président: Merci, monsieur Easter. Passons à M. Holder.

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

Je tiens à remercier les témoins de leur présence aujourd'hui. Monsieur Stephenson, je suis content de vous revoir au comité.

Lorsque je pense à la Jordanie, je trouve la situation intéressante. À mon avis, depuis que je siège au Comité du commerce international, à savoir depuis les trois dernières années, nous avons passé quelque sept séances à discuter de la Jordanie. Bien honnêtement, l'exercice tirait à sa fin. L'accord était signé, la Chambre l'avait renvoyé à un comité, puis nous avions fait rapport à la Chambre. Malheureusement, le projet de loi a été retardé, et je trouve cette action plutôt intrigante, parce que je croyais que tous les partis, au cours de la dernière session, s'entendaient pour dire de manière générale que si nous ne pouvions pas accepter un accord de libre-échange avec la Jordanie, nous ne pouvions pas en signer aucun autre. Il me semble que nous ayons même dit à un certain moment que c'était une évidence, parce que l'accord avec la Jordanie est très avantageux pour nous. Le processus est de nouveau enclenché, et j'aimerais respectueusement dire à mes collègues que, selon moi, l'accord avec la Jordanie va de soi.

M. Keddy a expliqué pourquoi c'est important de mettre en place des règles avec les entreprises partout dans le monde. Nous commerçons évidemment déjà avec tous les pays. Par contre, l'accord permet deux autres choses, et j'aimerais compléter le commentaire de M. Keddy. En plus d'établir des règles, l'accord permet d'accroître les échanges bilatéraux. Du point de vue de la compétitivité, il réduit les droits, ce qui favorise notre participation au commerce bilatéral. De notre point de vue, du moins du mien, cet accord avait du sens.

Madame Martin, permettez-moi de vous demander une clarification. Vous avez dit, dans votre exposé, que le ralentissement de l'économie mondiale a réduit le PIB de la Jordanie et que les secteurs axés sur l'exportation, dont le secteur de la fabrication et celui du transport des marchandises réexportées, ont été les plus durement touchés. Pourriez-vous me dire exactement ce que vous entendez par des marchandises réexportées?

Mme Barbara Martin: Je vais commencer, mais je vais peut-être demander l'aide des experts en commerce sur ce point.

La réexportation, c'est lorsqu'on importe un produit dans un pays, qu'on lui ajoute de la valeur en procédant à d'autres étapes de production ou de manipulation, puis qu'on le réexporte après l'avoir soumis à ces changements.

M. Ed Holder: Mais d'après Mme Hillman... De toute évidence, des échanges bilatéraux se chiffrant à quelque 86 millions de dollars pour l'année la plus récente, soit 2010, c'est très peu, de quelque point de vue que l'on se place. Pourriez-vous m'expliquer pourquoi il est si essentiel que nous fassions cela avec la Jordanie? Pourquoi est-ce important?

Mme Kirsten Hillman: C'est un accord d'une importance stratégique pour plusieurs raisons.

Il s'agira seulement de notre deuxième accord de libre-échange dans cette région; nous en avons un avec Israël. C'est une économie importante, un pays qui représente un allié modéré et utile dans la région.

Selon nous, lorsque nous développons nos liens économiques, et je crois que votre exemple concernant la réexportation est excellent... L'importation et la réexportation amènent les entreprises à travailler ensemble. Il ne s'agit pas seulement d'une entreprise qui fabrique un produit et qui le vend aux habitants d'un autre pays; c'est une chaîne de valeur, ou un lien de transformation. Cela nécessite dans une certaine mesure une intégration des milieux d'affaires, la création de relations. Stratégiquement, le fait que nos entreprises établissent des relations d'affaires avec des pays de cette région, c'est très positif et cela va au-delà des avantages pour l'économie canadienne de vendre davantage de tel produit, par exemple le blé ou un produit qui sera utilisé dans sa forme définitive.

Voici donc mes deux réponses: c'est un pays important dans la région, et l'accord comme tel nous donnera une plateforme non seulement pour vendre plus de produits, mais aussi pour tisser des liens commerciaux plus solides.

• (1155)

M. Ed Holder: Monsieur Stephenson, une question a été soulevée...

M. Don Stephenson: Excusez-moi, monsieur le président, mais puis-je en dire un peu plus à ce sujet?

Le président: Oui, certainement. Allez-y.

M. Don Stephenson: En ce qui concerne la politique commerciale ou le programme de négociations commerciales du gouvernement, je suis tout à fait d'accord pour dire que la Jordanie, compte tenu de sa taille, n'occuperait pas une place importante, mais je crois qu'il faut placer les choses dans le contexte du programme d'ensemble. Sur le plan commercial, il va sans dire que les États-Unis sont encore la priorité. Ils représentent 75 p. 100 de notre commerce, qui est principalement soit exempt de droits de douane, soit frappé de tarifs douaniers très faibles; les problèmes concernent donc en fait les différences en matière de politique et de réglementation. C'est pourquoi le gouvernement a axé ses efforts sur le Conseil de coopération en matière de réglementation et les initiatives frontalières pour tenter de régler ces questions.

Pour ce qui est de notre commerce avec les États-Unis, toutefois, notre part du marché américain décline. Cela s'explique par la compétitivité accrue d'autres pays. C'est peut-être une bonne nouvelle, mais nous avons de la concurrence dans nos principaux marchés. Par conséquent, la diversification de nos marchés est notre deuxième priorité et prend une importance grandissante dans une économie mondialisée.

Sur le plan de la diversification, nous concentrons nos efforts sur les gros lots, les grosses économies, les gros marchés émergents, comme l'Inde, et nous avons engagé le dialogue avec la Chine et le Brésil dans l'espoir que cela portera ses fruits. Nous négocions avec l'Europe et nous avons amorcé des discussions avec le Japon. Voilà donc les gros marchés les plus convoités.

Les groupes de négociations suivants visent à ce que j'appelle « rivaliser avec nos voisins ». Les Européens et les Américains — généralement les Américains — concluent des ententes et nos exportateurs risquent de perdre leurs marchés dans ces pays à cause des droits de douane avantageux des États-Unis et de l'UE. Nous tentons donc seulement de garder nos marchés.

Le troisième groupe de négociations est celui dans lequel il y a également des objectifs en matière de politique étrangère. Je pense que Kirsten a indiqué que la Jordanie fait partie de cette dernière catégorie.

Le président: Vous aurez peut-être le temps de prendre la parole au prochain tour, mais pas maintenant, monsieur Holder.

Madame Pécelet.

[Français]

Mme Ève Pécelet (La Pointe-de-l'Île, NPD): Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être parmi nous aujourd'hui.

J'aimerais savoir quelles mesures concrètes, quels mécanismes de surveillance visent à assurer que les accords, surtout sur les droits du travail, vont être respectés? On parle ici d'un comité d'examen indépendant. Qui a la responsabilité de le créer? Qui va le composer? Comment se fait-il qu'il n'y ait pas de sanction monétaire dans les cas de non-respect d'un examen?

Ma question comporte plusieurs volets. J'aimerais savoir pourquoi on n'a pas adopté l'approche américaine, en vertu de laquelle ces mesures seraient incluses dans les dispositions exécutoires du traité de libre-échange avec le Panama.

Mme Kirsten Hillman: D'abord, en vertu de l'entente de travail, le comité est créé selon un mécanisme qui est inclus dans l'entente elle-même. Une fois que le traité est en vigueur, le mécanisme inclus dans l'entente est utilisé pour créer le comité, selon les besoins et après qu'une demande a été formulée. Ça commence par un dialogue qui aboutit, si nécessaire, à ce processus. Nous n'avons pas négocié cela dans le cadre de l'entente elle-même parce que nous avons toujours négocié nos ententes de la façon dont nous le faisons. Nous croyons qu'il est très efficace de discuter de ces sujets avec les spécialistes des domaines du travail et de l'environnement plutôt que de mêler ces questions à des obligations strictement commerciales.

Comme je vous l'ai dit déjà, il y a dans le traité des références à ces ententes, et il est précisé que nous allons adopter celles-ci en même temps. Ça fait en sorte qu'elles sont liées sur le plan philosophique. Nous trouvons que le fait d'appliquer des systèmes uniques qui ne sont pas forcément liés au commerce et qui visent la protection même de ces deux catégories d'activité est préférable, en fait.

• (1200)

Mme Ève Pécelet: J'aimerais savoir quelles mesures concrètes, quels mécanismes applique le Canada pour s'assurer que, sur le terrain, les entreprises canadiennes respectent les lois sur le travail et celles de l'Organisation internationale du Travail.

Mme Kirsten Hillman: En vertu de ces ententes, les obligations s'appliquent aux lois des pays concernés et à tout ce qui s'y passe. Ça

ne concerne pas seulement les entreprises canadiennes: c'est beaucoup plus large. Ce sont les compagnies panaméennes et jordaniennes qui doivent respecter ces obligations. Ça se fait selon les systèmes de vérification et de réglementation ainsi que selon les mécanismes de surveillance de ces pays.

[Traduction]

Le président: Merci.

Monsieur Shipley.

M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC): Merci, monsieur le président. Je tiens à remercier les témoins de leur présence. Je suis impatient de poursuivre les discussions, afin de veiller à ce que ces documents commerciaux importants soient profitables pour le Canada.

Je crois que nous entamons ces discussions pour que toutes les parties soient gagnantes. C'est ce que devrait viser et préserver un accord. Il nous faut en respecter le cadre afin qu'il continue d'être une solution gagnante pour tous les pays avec lesquels nous signons un accord.

Madame Martin, je dois dire que les démarches de privatisation menées par le gouvernement dans les télécommunications, les transports et d'autres secteurs sont en fait une initiative permanente depuis 1999. On continue de se préoccuper de la pauvreté, du chômage et de l'accès limité au pétrole et à l'eau. De quelle façon la privatisation nous a-t-elle aidés à progresser dans nos discussions avec la Jordanie?

Mme Barbara Martin: Vous abordez la question du programme de réforme que le gouvernement jordanien a mis en place sous le roi Abdullah. Il va de soi qu'un tel programme de réforme est complémentaire à tout accord de libre-échange, car il crée un meilleur environnement économique et politique pour les affaires. La Jordanie est encore une monarchie constitutionnelle. Ce n'est pas une démocratie, comme ici au Canada. Le roi a expressément demandé au nouveau premier ministre qu'il a nommé en février de faire une série de recommandations qui proposeraient notamment d'établir un tribunal constitutionnel, de limiter le pouvoir du gouvernement de créer des lois temporaires, et d'abaisser l'âge limite pour les représentants élus.

M. Bev Shipley: Nous pensons aux effets de la privatisation sur la capacité de négocier un accord commercial, maintenant que ces industries ont été privatisées, et aux occasions d'emploi dans le secteur à but lucratif. Il me semble qu'il s'agit d'une excellente situation pour en arriver à un accord.

Madame Hillman, pour revenir sur vos observations, vous avez dit qu'à l'entrée en vigueur de l'accord, on éliminera les droits sur plus de 99 p. 100 des produits qui ont composé les exportations du Canada ces dernières années. Des secteurs clés du Canada, notamment les produits agricoles comme les légumineuses à grain, les produits de pommes de terre congelés et le boeuf, bénéficieront d'un accès en franchise. C'est ici, à la troisième page.

Comment prédire ce type de bénéfice? On parle strictement d'agriculture actuellement. Au Canada, l'agriculture est l'une des principales industries dont nous dépendons, ainsi que de sa viabilité, mis à part la gestion des approvisionnements. Nous réclamons des marchés. Comment pouvez-vous prédire un bénéfice dans vos observations?

•(1205)

Mme Kirsten Hillman: Avant et pendant les négociations, nous menons beaucoup de consultations poussées auprès des secteurs de l'économie canadienne qui sont intéressés à développer ce marché ou à y accéder. Dans cette situation, c'est le ministère de l'Agriculture, par ces mécanismes de consultation, qui parlerait aux agriculteurs du Canada des produits qu'ils exportent, de ce marché, et qui ferait des prévisions qui pourraient les intéresser.

Habituellement, ces associations industrielles ont des plans de marketing et décident avec leurs membres où ils aimeraient concentrer leurs efforts en matière d'exportation. Souvent, d'après ce que je comprends, elles travaillent de concert avec le ministère de l'Agriculture et déterminent qu'elles s'intéressent, par exemple, aux légumineuses au Moyen-Orient, qui représentent un marché d'exportation très important. Elles diront que le Canada améliore beaucoup sa productivité dans ce secteur. Où sont les marchés? Où sont les marchés lucratifs? Où sont ceux auxquels nous aurons le meilleur accès? Et notre programme de libre-échange et ces objectifs de développement des marchés peuvent aller de pair.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Reeder, très brièvement.

M. Neil Reeder: Ce n'est qu'une mise au point en lien avec les exportations, monsieur.

La valeur des exportations canadiennes au chapitre du commerce agroalimentaire avec le Panama est d'environ 100 millions de dollars. Il y aurait donc des réductions tarifaires qui toucheraient ce secteur.

Qu'exportons-nous au Panama? Du porc, des lentilles, des pois, des pommes de terre, des matières grasses et de l'huile végétale, probablement du canola. Les exportateurs canadiens auront donc automatiquement un avantage s'ils ont des réductions tarifaires parce qu'en fait, la moitié de nos échanges commerciaux avec le Panama concerne l'agroalimentaire. C'est un marché important, comme toute l'Amérique centrale.

Le président: Merci beaucoup de cette précision.

Donnons maintenant la parole à M. Côté.

[Français]

M. Raymond Côté (Beauport—Limoilou, NPD): Merci, monsieur le président.

Je vous remercie de vous être rendus disponibles pour répondre à nos questions.

Les questions se bousculent dans ma tête, mais je vais essayer de profiter au mieux de mes cinq minutes. Deux questions me préoccupent davantage, dans l'immédiat.

Dans le cadre des consultations que j'ai menées au cours du printemps et de ma responsabilité à l'égard des petites entreprises, j'ai fait certaines constatations. Lorsqu'il est question de mécanismes de libre-échange, les petites entreprises sont souvent désavantagées par rapport aux plus grandes, notamment en matière d'infrastructures, de services et de démarches à faire. Les plus grandes entreprises, pour leur part, ont les moyens de faire face à ces défis. C'est ce que j'ai pu constater lundi, entre autres, lors du témoignage de représentants de quatre petites entreprises canadiennes.

Je voudrais savoir si, dans le cadre des projets de libre-échange négociés actuellement, des mécanismes sont prévus pour soutenir spécifiquement les petites entreprises de façon à ce qu'elles puissent faire face à ces défis. Pour un entrepreneur qui n'a que quelques employés, aucun expert à son service et personne pour s'occuper de

la paperasse et des démarches, les choses peuvent être ardues et ces contraintes peuvent être carrément un obstacle lorsqu'il s'agit de percer le marché concerné.

M. Don Stephenson: La question est générale. Je vais tenter d'y répondre et mes collègues pourront la compléter.

Il est tout à fait vrai que les petites et moyennes entreprises ont plus besoin d'aide parce qu'elles ont une capacité moindre d'avoir des gens sur le terrain dans tous les marchés du monde.

En ce qui concerne l'augmentation de nos marchés — je parle surtout de la diversification de nos marchés, notamment en Asie, en Amérique latine et même en Europe —, il est intéressant de remarquer qu'effectivement, les petites et moyennes entreprises représentent un pourcentage plus important de l'augmentation de nos marchés que les grandes entreprises. C'est donc souligner l'importance d'aider les petites et moyennes entreprises.

C'est pourquoi nous avons créé le Service des délégués commerciaux du Canada partout dans le monde qui aide surtout ces petites et moyennes entreprises. C'est pour cela que, dans les marchés où l'on note les plus importantes augmentations, comme l'Inde, la Chine et ailleurs, nous essayons d'agrandir et de développer notre réseau de bureaux qui sont à leur service.

•(1210)

M. Neil Reeder: Je veux simplement mentionner qu'il existe également des bureaux régionaux au pays pour servir le secteur privé dans les provinces du Canada.

M. Raymond Côté: D'accord, merci beaucoup.

Ma deuxième question porte beaucoup plus sur les produits agricoles de base, qui sont touchés selon différentes modalités.

Au cours des dernières années, on a souvent observé des mouvements spéculatifs de grande ampleur sur des produits de base comme le blé et d'autres produits agricoles. Je pense entre autres aux légumineuses, qui formeraient un marché ouvert pour le Canada, particulièrement avec la Jordanie, l'Inde et je suppose le Panamá.

Y a-t-il quelque chose de prévu? Je suis préoccupé par les conséquences sociales dans les pays concernés. Notre pays peut devenir un facteur de déstabilisation. Il est certain que le Canada demeure un joueur agricole important, mais il n'est pas le seul et on ne peut pas régler ce problème seul. Existe-t-il au moins des mécanismes pour observer, mesurer et essayer de contrer ce genre de déstabilisation? Ne craignez-vous pas, en multipliant les traités de libre-échange, d'accroître ces mouvements spéculatifs sur les produits agricoles de base?

M. Don Stephenson: Encore une fois, je vais tenter de répondre à votre question. On viendra peut-être à ma rescousse.

Comme la plupart des pays du monde, le Canada poserait pour priorité ultime, dans les négociations multilatérales à l'OMC, à Genève, la réduction des subventions dans le domaine agricole, parce que cela a des répercussions très importantes sur tout le monde. Cela fausse les marchés. Cela a également des conséquences très négatives sur les plus pauvres pays membres de l'OMC. En ce sens, le Canada est conscient de cette question dans ses positions de négociation.

Pour ce qui est des négociations bilatérales, je ne crois pas qu'il y ait des répercussions aussi importantes sur la spéculation, d'une part. D'autre part, il n'y a certainement pas de mécanisme dans les négociations, du moins à ma connaissance, pour s'attaquer directement à la question.

Mme Kirsten Hillman: Dans les ententes, il existe une procédure à suivre si la réduction des tarifs cause un problème à l'échelle intérieure dans un pays. Normalement, nous y avons recours au début ou selon les conditions du marché. Il existe donc ce mécanisme d'analyse de cette difficulté qui tente, pendant une période limitée et selon certaines conditions, de protéger le marché intérieur. En anglais, on appelle cela un *safeguard mechanism*. Il a justement été créé pour cette période de transition afin que le marché intérieur puisse évoluer de la bonne façon ou s'adapter à la nouvelle réalité des importations.

M. Raymond Côté: Excusez-moi, est-ce un mécanisme...

[Traduction]

Le président: Monsieur Côté, votre temps est écoulé.

[Français]

M. Raymond Côté: Très bien, monsieur le président.

[Traduction]

Le président: Monsieur Shory.

M. Devinder Shory (Calgary-Nord-Est, PCC): Merci, monsieur le président.

Je tiens également à remercier les témoins.

Nous, les députés ministériels, sommes très clairs: les Canadiens comprennent que le commerce est fondamentalement un enjeu qui nous touche tous autant que nous sommes, qui contribue à maintenir des emplois et à aider les gens à nourrir leur famille. Les avantages du commerce international pour les travailleurs canadiens et les familles sont indiscutables. Un emploi sur cinq dépend directement ou indirectement des activités commerciales. Nous comprenons également que grâce au commerce, les prix des biens et des services diminuent et que les salaires et le niveau de vie augmentent.

Le Canada est une nation commerçante qui retire un avantage d'un système commercial ouvert et réglementé, et compte tenu de cela, bien sûr, notre gouvernement a conclu des accords de libre-échange avec neuf pays en moins de six ans, soit plus que n'importe quel gouvernement précédent dans ce pays.

Ma question comporte deux volets, en fait. Premièrement, étant donné la récession mondiale et le ralentissement persistant aux États-Unis, à quel point la diversification de nos marchés est-elle importante et que risque-t-il d'arriver si nous ne visons pas cela? Deuxièmement, j'aimerais que vous nous parliez de ce que fait notre gouvernement pour envoyer les bons signaux au reste du monde quant à l'importance du libre-échange et des marchés ouverts.

J'aimerais que vous me laissiez du temps pour parler aussi de l'Inde.

• (1215)

M. Don Stephenson: En ce qui concerne la récession et le ralentissement du marché américain, j'ai parlé tout à l'heure du fait que notre part... au moins, la « part » n'est pas la seule manière ou peut-être la meilleure manière d'évaluer le marché... Mais notre compétitivité sur le marché américain subit de toute évidence une certaine pression.

Compte tenu de la grande dépendance du Canada à l'égard du commerce, j'aime expliquer la situation en disant que le Canada

représente 0,05 p. 100 de la population mondiale et 2,6 p. 100 du commerce mondial, et la différence entre ces deux chiffres est notre niveau de vie élevé. Donc, la diversification est encore notre deuxième priorité, mais elle est de plus en plus importante. Le risque, c'est notre forte dépendance à cette économie, celle d'un pays développé qui ne compte que 34 millions de consommateurs... Si on ne produit que pour le marché canadien, on a probablement terminé quelque part en mars. Nous avons besoin des marchés mondiaux.

Pour ce qui est des signaux que nous envoyons au reste du monde, d'abord, le monde a remarqué que le Canada adopte une approche très énergique en matière de commerce, en particulier dans les négociations commerciales bilatérales. Le ministre a indiqué que nous sommes en train de négocier avec plus de 50 pays et qu'il n'y a jamais eu de programme de négociations commerciales aussi actif au Canada.

De plus, d'autres signaux envoyés aux marchés mondiaux ont également été remarqués et commentés dans le rapport de l'Organisation mondiale du commerce sur les activités des membres: l'élimination unilatérale par le Canada des droits de douane sur les intrants. Nous avons créé une zone libre de droits de douane sur les intrants industriels, ce qui permet de réduire les coûts pour nos entreprises et de rendre leurs exportations plus concurrentielles. Voilà ce que je tiens à souligner.

Le président: Très brièvement, monsieur Shory. Vous avez une minute.

M. Devinder Shory: Merci, monsieur le président.

Je suis né et j'ai grandi en Inde, et ma question s'adresse à M. Macartney, car il travaille dans cette région. Même si on a établi que l'Inde compte environ 1,2 milliard d'habitants, ce qui la place au deuxième rang des pays les plus peuplés de cette région, je ne crois pas que ces chiffres reposent sur le plus récent recensement; il a été fait il y a quelque temps. L'Inde sera sous peu, semble-t-il, si elle ne l'est pas déjà, le pays le plus peuplé de cette région.

Si on tient compte de cela et aussi de la diaspora de 1,2 million de Canadiens originaires de l'Inde... D'abord, je vous remercie beaucoup de travailler aussi fort dans cette région et de produire de bons résultats qui bénéficieront non seulement à l'Inde, mais aussi à la population canadienne. Rapidement, ma question est...

Le président: Vous disposiez d'une minute. Vous avez eu l'occasion de poser une question, mais vous l'avez ratée.

Avant de donner la parole à M. Cannan, je voulais mentionner que nous nous réjouissons qu'il soit ici. Il a eu un accident de vélo en retournant chez lui, hier soir, et il s'est blessé assez gravement, mais il est tout de même ici aujourd'hui.

• (1220)

M. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC): Je me suis fait frapper par une voiture, mais la bonne nouvelle, c'est que la voiture va bien.

Le président: La voiture se porte très bien. Nous sommes heureux de l'entendre.

M. Robert Chisholm: Mais elle a gagné.

M. Ron Cannan: Je vous remercie beaucoup de cette aimable présentation, monsieur le président.

À nos témoins, il est bon de vous revoir, monsieur Stephenson et votre équipe.

Je voulais simplement revenir brièvement, avant de poser une deuxième question, sur l'excellent commentaire de M. Côté concernant les PME et l'importance du commerce et de l'aspect économique. Je sais que la petite entreprise est le moteur de notre économie. Sur le plan local, j'ai pu utiliser les services du bureau du délégué commercial dans ma circonscription. Peut-être pourriez-vous nous parler de cela plus en détail et expliquer à M. Côté et aux nouveaux membres du comité le rôle des délégués commerciaux et la façon dont ils peuvent aider les entreprises canadiennes à exporter des produits dans nos nombreux marchés émergents.

M. Don Stephenson: Nous avons du mal à décider qui devrait essayer de répondre à la question, puisque aucun de nous ne travaille au service des délégués commerciaux. Il serait peut-être utile pour le comité, en particulier pour les nouveaux membres, de recevoir une séance d'information du service de la promotion des échanges commerciaux du ministère, afin de se faire expliquer...

Le président: Je crois que ce sera mardi prochain pour les membres du comité.

M. Don Stephenson: Quelle excellente idée, monsieur le président.

M. Ron Cannan: Je vais réserver celle-ci pour mardi prochain. C'est excellent, car je pense qu'il s'agit d'un élément très important pour aider nos petites entreprises. En fin de compte, l'objectif que nous avons ici en tant que gouvernement, c'est de favoriser la croissance de notre économie et de créer des emplois localement.

Compte tenu de votre travail d'équipe à l'OMC, monsieur Stephenson, et des défis auxquels vous avez été confronté là-bas — je sais qu'on tiendra une réunion d'urgence en décembre pour trouver des solutions temporaires —, pourriez-vous nous parler un peu plus des raisons pour lesquelles ces accords bilatéraux sont si essentiels au Canada afin de créer des possibilités de croissance et d'emploi pour les entreprises canadiennes?

M. Don Stephenson: Rappelons, au sujet de la diversification des marchés au profit des exportateurs canadiens, que les accords multilatéraux sont traditionnellement la priorité et la préférence du Canada. Par conséquent, nous avons toujours mis l'OMC au premier plan. Le Canada était l'un des pays qui a fait preuve du plus grand dynamisme et de la plus grande efficacité dans le processus de création de l'OMC en 1995 car nous avons tout intérêt à l'établissement d'un tel organisme. L'OMC représente notre ZLC avec la majorité des pays. Elle offre des règles prévisibles et transparentes, mais surtout des organismes d'arbitrage indépendants pour le règlement des différends.

Il est, toutefois, regrettable que l'on n'ait pu aboutir, après 10 ans, à des résultats dans les négociations du Cycle de Doha et, malheureusement, nous ne prévoyons de parvenir de sitôt à une issue heureuse. Dans ce contexte, le Canada s'aperçoit qu'il prend du retard par rapport à d'autres négociants qui s'intéressent plus aux négociations bilatérales et à la politique commerciale du gouvernement, appelée Stratégie commerciale mondiale, qui en est à la quatrième année d'un plan quinquennal. En cas d'insomnie un de ces soirs, vous pouvez la consulter sur le site Web.

Elle décrit essentiellement ce que je viens de dire et conclut que le Canada doit cesser de prendre du retard par rapport à d'autres pays et qu'il doit entamer des négociations bilatérales. Cela ne veut pas dire qu'il faut reléguer à l'arrière-plan l'OMC, les échanges multilatéraux et les accords commerciaux. En cas d'espoir d'aboutissement des négociations menées à Genève, le Canada y participera, mais entre-temps le gouvernement a décidé d'accroître considérablement les

efforts et les ressources qu'il consacre aux négociations bilatérales et de rattraper son retard.

M. Ron Cannan: Je vous remercie pour cette explication détaillée. Il est, comme vous le dites, très important que nous favorisions notre croissance et notre stratégie de création d'emplois.

Au sujet des perspectives de croissance, pas forcément par les canaux traditionnels, c'est grâce aux services aériens que notre monde est devenu un village planétaire. Pouvez-vous nous parler plus en détail des accords de services aériens et de leur contribution au commerce mondial? La collectivité que je représente a le dixième aéroport en importance au Canada, l'aéroport international de Kelowna, qui est un facteur déterminant pour la croissance économique de l'ensemble de la région méridionale de la vallée de l'Okanagan. On a mentionné Copa Airlines. Cette compagnie assure une liaison aérienne directe avec Panama. Pouvez-vous nous parler des accords de services aériens que nous avons conclus et de leur effet sur notre Stratégie commerciale mondiale?

• (1225)

M. Don Stephenson: Le président est peut-être sur le point de dire que Rob Ready, notre négociateur en chef des accords aériens, a été également invité pour s'adresser au comité et il peut revoir en détail avec vous son calendrier de négociations.

Le bureau du négociateur en chef des accords aériens est situé dans le Secteur de la politique commerciale et des négociations du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Voilà une indication claire du lien que nous faisons entre les liaisons aériennes et les relations commerciales que nous entretenons avec d'autres pays. En établissant le calendrier de négociations, nous tenons premièrement compte des intérêts commerciaux de nos transporteurs et, deuxièmement, de tous nos aéroports et des compagnies qui offrent des services de transport aérien. Mais, nous prenons également en considération les répercussions plus importantes du commerce en général. Par exemple, nos discussions avec l'Inde qui ont pris fin récemment ont élargi la portée de l'accord en vigueur avec ce pays. Ces négociations entraînent très largement dans le cadre de l'ensemble plus général des négociations commerciales entamées avec l'Inde.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Cannan.

Monsieur Chisholm, vous avez cinq minutes.

M. Robert Chisholm: Merci.

J'ai une question précise au sujet du Panama, mais sur le plan du commerce multilatéral. J'espère que ni le gouvernement ni le ministère ont cessé de comprendre l'importance du commerce multilatéral. Un peu plus tôt, je songeais à mentionner que nous ne nous pressons pas pour combler notre retard avec les États-Unis ni pour conclure ce type d'accord. Je pense que la communauté commerçante internationale aurait tout intérêt à ce que nous concluions un accord multilatéral. Je vous encourage donc, vous et votre ministère, et certainement le secrétaire parlementaire et le ministre, à ne pas abandonner les efforts visant à conclure un accord multilatéral, vu le degré de difficulté qu'un tel accord a impliqué.

Madame Hillman, vous avez dit que pour le Panama 99 p. 100 des tarifs, des barrières commerciales, ont été éliminés. Je suppose donc que ma question porte sur d'autres accords commerciaux — par exemple, l'AECG avec l'Europe. Certains diront qu'il reste très peu de barrières dans la plupart des régions et demandent ce qu'on y gagne. Je vous demande donc, premièrement, quel changement y a-t-il eu au niveau des barrières commerciales et qu'étaient ces barrières avant ces négociations? Deuxièmement, avez-vous établi un modèle d'évaluation des perspectives économiques du Canada pour les cinq à dix prochaines années?

Merci.

M. Don Stephenson: Tout d'abord, pour ce qui est de l'importance des négociations commerciales multilatérales, la politique du gouvernement du Canada y est encore, bien sûr, favorable. Comme je l'ai dit, si les choses bougent, le Canada sera présent et participera. Nous comprenons toujours que certaines initiatives, notamment de sérieuses réformes du commerce des produits agricoles, ne peuvent être appliquées que suite à des négociations commerciales multilatérales. Le renforcement des règles relatives à ce que nous appelons les recours commerciaux, l'antidumping et les mesures compensatoires ne peut pas être le fruit de négociations bilatérales. Pour les entreprises, il est clairement préférable d'avoir une seule série de règles plutôt qu'un enchevêtrement de règles définies par des accords bilatéraux. Finalement, pour les pays développés, surtout les moins importants, l'OMC est le meilleur endroit où ils peuvent tirer parti de leur nombre pour négocier. Le mandat du Canada au sein de l'OMC requiert que notre pays contribue au développement par des échanges commerciaux. Par conséquent, pour toutes ces raisons, nous comprenons que le commerce multilatéral est toujours important et que ces négociations sont importantes.

Je laisse à Kirsten le soin de répondre à la question difficile.

• (1230)

Mme Kirsten Hillman: Vous remarquerez que j'ai étalé sur la table des faits et des chiffres, j'en ai beaucoup. J'essaierai donc de souligner des analyses que nous avons faites sur des réductions particulières et sur certains avantages que nous constatons.

J'ai sous la main un document qui pourrait vous intéresser et qui énumère les avantages région par région dans notre pays. Je vais le parcourir en débutant par l'Ouest, tout comme dans le document.

Dès que l'accord entrera en vigueur — le tarif sur les produits en bois sera d'environ 15 p. 100, ce qui n'est pas seulement vrai pour l'Ouest — il y aura une réduction de 15 p. 100 pour nos industries forestière et papetière. Les tarifs imposés aux huiles et aux matières grasses qui peuvent atteindre 30 p. 100 seront éliminés totalement. Seront également éliminés les tarifs panaméens s'élevant jusqu'à 50 p. 100 imposés à nos secteurs de la fabrication de machines, de machines industrielles, des technologies des communications et de l'information et de certaines machines productrices d'énergie.

Nous assisterons à l'élimination des tarifs situés entre 15 et 40 p. 100 imposés aux légumineuses et aux céréales. Les tarifs pour les pierres précieuses, les métaux, le fer et l'acier qui s'élèvent aussi jusqu'à 15 p. 100 seront éliminés. Les pommes de terre représentent un gain important pour le Canada. Des tarifs panaméens qui peuvent atteindre 81 p. 100 seront éliminés. Les frites surgelées seront désormais exemptes des tarifs panaméens pouvant atteindre 20 p. 100.

M. Robert Chisholm: Je vous prie de m'excuser, madame, le temps de parole est presque écoulé. Je voulais savoir quel genre de modèle économique vous avez préparé.

Le président: Il ne s'est pas presque écoulé, il est déjà écoulé.

Si vous avez une réponse, vous pouvez répondre brièvement.

Mme Kirsten Hillman: Je suis certaine d'avoir dans mon classeur les prévisions des retombées économiques. Je vais les chercher et nous pourrions peut-être en parler.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Hiebert, vous avez cinq minutes.

M. Russ Hiebert (Surrey-Sud—White Rock—Cloverdale, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci à tous les témoins d'être parmi nous ce matin. J'estime que c'est un excellent document de base sur l'importance du commerce et de ses effets sur notre économie.

J'ai quelques questions à ce sujet, mais avant de vous les poser, je voudrais revenir sur deux commentaires que nous avons entendus ce matin. Il y a quelques minutes, M. Stephenson a déclaré que le Canada devrait cesser de prendre du retard par rapport à d'autres pays. Cela m'a rappelé que M. Reeder a dit plus tôt dans son exposé que le Panama a un accord de libre-échange avec les États-Unis. Quelqu'un d'autre, peut-être Mme Hillman, a mentionné que la Jordanie a déjà conclu des accords de libre-échange avec l'Europe et les États-Unis.

Alors, je m'aperçois de notre désavantage concurrentiel. Le Canada doit conclure au plus vite de tels accords de libre-échange, car l'Europe et les États-Unis l'ont déjà fait et leurs entreprises peuvent aller, au titre de nations les plus favorisées, dans les pays qui ont conclu ces accords avec l'Europe et les États-Unis et signer de gros contrats. Et les Canadiens sont mis sur la touche. Nous ne pouvons pas être compétitifs puisque les tarifs douaniers nous sont encore imposés. N'est-il pas vrai?

Comment expliquer au Canadien moyen que nous sommes dans cette course, mais que les États-Unis et l'Europe sont moins encombrés que nous et qu'ils nous ont devancés?

M. Don Stephenson: Je vais me risquer à répondre.

C'est une question de simple calcul. Si votre concurrent bénéficie d'un tarif moins élevé ou s'il ne paye aucun tarif, mais que vous devez en payer, il a alors un avantage concurrentiel et prendra votre place du marché.

Je reviens sur les propos de l'autre député disant nous essayons aussi de dépasser les États-Unis et l'Europe. Par exemple, nous sommes très heureux de dire que, dans le marché colombien, nous avons actuellement l'avantage concurrentiel par rapport aux États-Unis et qu'ils essaient de nous rattraper. C'est la règle du jeu et une question de simple calcul.

Même une petite différence au niveau des tarifs peut être importante. Prenons l'exemple des produits de base, un tarif de 2, 3 ou 4 p. 100 imposé dans un autre marché que l'on veut pénétrer peut être un écart de compétitivité important.

• (1235)

M. Russ Hiebert: Peut-on dire sans risquer de se tromper que le montant du tarif, qu'il soit de 3, 4, 5, 15 ou 50 p. 100 peut représenter la marge bénéficiaire? Ce pourrait être le facteur qui déterminera s'il faut même rechercher des débouchés commerciaux dans certains de ces pays?

M. Don Stephenson: Je pense que l'on peut dire cela sans risquer de se tromper.

M. Russ Hiebert: Il est important que les Canadiens comprennent à quel point ces accords sont cruciaux au niveau des discussions autour de la table de cuisine, comme se plaît à les décrire le ministre. Des exportateurs de ma collectivité veulent pénétrer dans ces marchés, mais ces restrictions les empêchent d'être compétitifs.

Ce qui m'amène à vous poser une autre question: comment communique-t-on ces informations aux entreprises canadiennes? Bien sûr, les médias nationaux font état des négociations d'accords de libre-échange. Mais est-ce que le ministère communique ces informations aux exportateurs potentiels canadiens, les avertit-il que tel ou tel marché leur est maintenant ouvert? Ce pourrait être un marché pour les frites surgelées. Est-ce que quelqu'un téléphone aux représentants de la compagnie McCain pour leur dire qu'ils devraient peut-être téléphoner à des épiceries panaméennes pour voir si leurs produits les intéressent, car un accord vient d'être conclu? Est-ce que le ministère le fait?

M. Don Stephenson: La semaine prochaine, quand nos collègues du Service des délégués commerciaux comparaitront, vous entendrez comment nous utilisons ce service et nos bureaux régionaux pour identifier les perspectives commerciales dont pourraient profiter des entreprises et des exportateurs canadiens bien précis. Le Service des délégués commerciaux a des renseignements sur les accords commerciaux nouvellement conclus et il peut les communiquer aux entreprises canadiennes.

À l'échelle macroéconomique, nous fonctionnons principalement en tenant des consultations avec les plus importantes associations d'industries — les Manufacturiers et Exportateurs du Canada, la Chambre de commerce du Canada et le Conseil canadiens des chefs d'entreprise — afin de signaler à leurs membres ces débouchés commerciaux.

Nous pourrions aussi tenir des consultations plus ciblées pour ce qui est des négociations individuelles. Par exemple, en ce qui concerne les négociations avec l'Inde que je dirige, mon comité consultatif est composé, entre autres, de beaucoup de chambres de commerce indo-canadiennes et d'associations d'industries pour signaler à ceux qui m'écoutent les perspectives commerciales qui existent. Mais ce sujet est plutôt celui de la semaine prochaine.

Le président: Merci, monsieur Heibert.

Monsieur Côté.

[Français]

M. Raymond Côté: Merci beaucoup.

Je vais me concentrer sur le projet de traité de libre-échange entre l'Inde et le Canada.

Tout d'abord, on observe dans votre présentation qu'actuellement, sur le plan des investissements bilatéraux, la majorité correspond à des investissements indiens au Canada. Il y a vraiment un déséquilibre. Je me préoccupe donc des répercussions possibles. Premièrement, a-t-on les moyens de rétablir un certain équilibre, de favoriser l'investissement canadien en Inde? Cela n'aura-t-il pas des conséquences fiscales de toutes sortes qui seront défavorables au Canada?

M. Don Stephenson: Je dirais d'abord que nos chiffres quant aux investissements du Canada en Inde sont partiels. Pour des raisons peut-être surtout de fiscalité, non pas la majorité mais du moins un grand pourcentage des investissements canadiens en Inde passent par d'autres pays, notamment l'île Maurice et le Sri Lanka. Par conséquent, il est difficile de se fier complètement à nos chiffres. Au fur et à mesure que les négociations progressent, il faudrait

trouver le moyen d'avoir des meilleures estimations. C'est la première chose.

Deuxièmement, cela me donne l'occasion de souligner à juste titre l'importance, en commerce international, de l'investissement dans le commerce moderne. En effet, le commerce suit un peu l'investissement. Surtout dans un marché très différent de celui du Canada ou de l'Amérique du Nord, comme en Chine et en Inde, l'importance d'investir pour produire dans le pays même est capitale.

Par le truchement de ces négociations et de celles sur l'accord de protection des investissements dont nous espérons voir la conclusion bientôt, nous voulons promouvoir directement les investissements. C'est extrêmement important pour la compétitivité des entreprises canadiennes. Il faut dire que les entreprises maintenant ne sont plus que des exportateurs. Pour des raisons expliquées par Kirsten, elles importent des intrants, elles exportent des produits finis, elles investissent dans d'autres pays pour produire là-bas, elles développent de la propriété intellectuelle pour l'exploiter partout dans le monde. Nous avons donc affaire à un modèle de commerce beaucoup plus compliqué de nos jours.

• (1240)

M. Raymond Côté: Puisque vous dites que ça passe par certains pays tiers, est-ce que c'est une question d'évasion fiscale?

A-t-on les moyens d'observer et de comprendre le phénomène, à long terme, ou manque-t-on actuellement de moyens?

M. Don Stephenson: On ne manque pas de moyens. C'est tout simplement que les sources d'information qui nous fournissent des données sur les investissements, comme Statistique Canada, ne représentent peut-être pas l'ensemble du portrait de notre commerce.

Je ne voudrais pas aller aussi loin que de dire que c'est une question d'évasion des responsabilités fiscales. Je dirais plutôt que de passer par d'autres pays est un moyen plus efficace de gérer ces impôts. Il serait peut-être intéressant que le comité reçoive un expert sur la question.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Holder, vous avez cinq minutes.

M. Ed Holder: Merci beaucoup, monsieur le président.

Lors de ma première intervention, j'ai parlé de la Jordanie. J'aimerais passer au Panama si vous le permettez.

Je me souviens des premiers commentaires sur les accords bilatéraux comparativement aux accords multilatéraux. Monsieur Stephenson, vous avez expliqué très logiquement que si nous ne pouvons conclure que des accords bilatéraux, autant le faire.

Je me félicite de ce que le gouvernement ait pris dans ce domaine une position très énergique pour conclure des accords bilatéraux pour la bonne raison que vous avez mentionnée quand nous avons évoqué le fait que notre commerce dépend à 75 p. 100 des États-Unis. J'espère voir le jour où nous diminuerons ce pourcentage et où nous augmenterons nos exportations vers les États-Unis et aussi dans le monde entier. Je sais que c'est dans ces objectifs que s'inscrit la récente visite du premier ministre et du ministre du Commerce international en Amérique centrale et en Amérique du Sud.

Monsieur Reeder, je veux vous poser une question si vous le permettez. Vous avez soulevé deux points qui m'ont paru très intéressants, et tout particulièrement, l'importance d'un engagement accru avec le Panama qui sera, selon vous, menacé par l'accord récent d'une ZLC entre les États-Unis et le Panama. Pourquoi devrions-nous nous soucier du fait que les États-Unis nous ont devancés avec cet accord qui est déjà entré en vigueur? Afin que ce soit clair pour moi et pour tous mes collègues, j'aimerais que vous nous disiez officiellement pourquoi nous devons nous en soucier, même s'il me semble qu'ils essaient de nous rattraper et pourquoi est-il important pour nous de faire cela maintenant?

M. Neil Reeder: Je peux vous répondre de façon générale, mais je crois que Don voudrait poursuivre la discussion sur la pénétration dans des marchés où les États-Unis sont absents. Je pense à vos propos au sujet de la visite du premier ministre dans cette région, notamment en Colombie. Notre ZLC avec la Colombie a pris effet le 15 août.

La ZLC entre les États-Unis et la Colombie est bloquée au Congrès. Le milieu canadien de l'investissement en Colombie et les exportateurs colombiens vers le Canada se sont donc vivement intéressés à cet accord car ils y voient la possibilité d'une réduction tarifaire et d'un meilleur accès pour les exportations dans un environnement où leur plus grand marché — les États-Unis dans le cas de la Colombie — ne bénéficierait pas d'abaissement des tarifs douaniers à cause de complications liées à la ZLC. Donc, l'avantage immédiat pour les exportateurs colombiens était qu'ils bénéficieraient d'un accès en franchise de droits au Canada pour un certain nombre d'exportations et ils ont annoncé qu'ils pourraient facilement doubler leurs exportations vers le marché canadien quand les tarifs diminueraient.

Dans ce contexte plus large qui est plus de la responsabilité de Don que la mienne, il est évident que nous aurons un certain avantage si nous pénétrons, au moyen d'une ZLC, un marché avant les États-Unis. Ils peuvent nous rattraper. Nous ne sommes pas vraiment compétitifs à cet égard, mais vous devez admettre que ces accords en nous permettant d'être les premiers dans ces marchés nous donnent des avantages.

D'autre part, si nous ne sommes pas les premiers, nous devrions alors rattraper notre retard dans les autres pays d'Amérique centrale où les États-Unis, par exemple, ont conclu un accord avec les pays du CA4, le Groupe des quatre de l'Amérique centrale. Ils y sont arrivés avant nous. Nous avons aujourd'hui conclu un accord avec le Honduras; c'est fait. Nous négocions avec les trois autres pays. Mais, il est évident qu'ils sont déjà dans ces pays pour mettre en valeur le marché américain et que nous devons rattraper notre retard sur les États-Unis.

•(1245)

M. Ed Holder: Monsieur Stephenson, voulez-vous ajouter quelque chose?

M. Don Stephenson: Seulement répéter ce que j'ai déjà dit. Il est beaucoup question dans les négociations commerciales de l'uniformisation des règles du jeu pour nos exportateurs, mais vous le savez nous sommes des mercantilistes cyniques. Si nous pouvons mettre les chances de notre côté, nous le ferons. Pour les exportateurs canadiens, il s'agit d'obtenir l'avantage ou d'être compétitifs dans les marchés étrangers.

M. Ed Holder: Cela semble évident, mais je crois qu'il est important que ce soit mentionné.

Madame Hillman, vous avez mentionné un élément dont nous n'avons pas discuté aujourd'hui au comité, soit les marchés publics

dans le cadre de l'élargissement du canal de Panama, qui semble assez important. On discute beaucoup naturellement de la question des marchés ces jours-ci au sein de notre comité et d'autres comités. Pourriez-vous m'expliquer les avantages qu'aura l'élargissement du canal de Panama, le but qui est visé et l'importance que cela aura pour le Canada?

Mme Kirsten Hillman: Comme je l'ai mentionné un peu plus tôt, l'accord de libre-échange comporte un chapitre important sur les marchés. Les compagnies canadiennes dans le secteur de la construction et dans d'autres secteurs pourront soumissionner sur les contrats qui seront offerts dans le cadre de cet énorme projet. Nous n'avons pas profité de ces marchés jusqu'ici. Nous pouvons maintenant envisager de le faire. Pour ajouter à ce que j'ai dit précédemment, nous pourrions bâtir des relations et des liens d'affaires dans le cadre de ce mégaprojet qui pourraient bien se poursuivre au-delà de la durée du projet, soit pendant la phase d'entretien.

Si vous le permettez, j'aimerais ajouter quelque chose au sujet de votre question précédente...

Le président: Soyez brève.

Mme Kirsten Hillman: Préférez-vous que je m'arrête?

Le président: Oui, je crois que nous allons en rester là pour l'instant. Nous avons un avis de motion dont nous devons discuter aujourd'hui et nous n'avons pas beaucoup de temps.

Monsieur Easter, vous êtes le prochain sur la liste. Il reste ensuite deux personnes qui se partageront le temps qui reste, ce qui nous donnera environ cinq minutes pour discuter de la motion. Est-ce que cela vous convient?

L'hon. Wayne Easter: Cela ne devrait pas être long. Je compte sur l'appui du gouvernement.

M. Robert Chisholm: Je voulais poser une question aux témoins.

Le président: Quelle question voulez-vous leur poser?

M. Robert Chisholm: Mme Hillman a parlé d'un document qui portait sur la répartition des avantages par région. J'aimerais savoir si ce document peut être déposé au comité, de même que les renseignements sur les avantages économiques. C'est tout.

Le président: C'est très bien.

Monsieur Easter et monsieur Keddy, je vais vous donner chacun quelques minutes, puis nous passerons à la motion.

L'hon. Wayne Easter: Monsieur Stephenson, plusieurs personnes ont parlé de l'importance de diversifier nos échanges commerciaux pour diminuer notre dépendance à l'égard des États-Unis. C'est une idée que j'approuve entièrement. Toutefois, dans votre document qui s'intitule *Le commerce international du Canada: Le point sur le commerce et l'investissement 2011*, on mentionne clairement que les États-Unis demeureront le principal partenaire commercial du Canada encore très longtemps. En 2010, 74,9 p. 100 de nos échanges commerciaux ont eu lieu avec les États-Unis, une légère baisse. En 2040, on prévoit que ce pourcentage sera encore de 75,5 p. 100. On parle de 2040, c'est donc assez loin. En raison des dernières négociations, croyez-vous que ces données vont changer?

Ensuite, dans le discours du Trône, le premier ministre a fixé un délai très court pour conclure un accord avec l'Inde. Dans un article intitulé « Le Canada a-t-il une stratégie pour l'Inde? », paru dans *Embassy*, Wendy Dobson mentionne toutefois que les parties sont encore loin de s'entendre. Allons-nous précipiter les choses pour respecter le délai et placer ainsi le pays dans une situation difficile lors de ces négociations?

• (1250)

M. Don Stephenson: Tout d'abord, en ce qui concerne l'importance du marché américain, je suis plutôt d'accord avec les brillants économistes du ministère qui ont produit ce rapport.

L'hon. Wayne Easter: Excellent rapport.

M. Don Stephenson: J'aimerais souligner toutefois que 75 p. 100 de nos échanges se font avec les États-Unis et que la deuxième place est donc terriblement loin. De fait, je crois que nous pouvons tenir pour acquis que les États-Unis seront encore pendant très longtemps notre principal partenaire commercial.

L'hon. Wayne Easter: Jusqu'à ce que nous ayons tous les deux des cheveux?

Des voix: Oh, oh!

M. Don Stephenson: Est-ce permis, monsieur?

Le président: C'est contraire au Règlement, en fait. Si vous répondez rapidement, nous allons procéder.

M. Ron Cannan: J'appuie l'idée que c'est contraire au Règlement.

M. Don Stephenson: Je dois dire, toutefois, qu'il y a moins de 10 ans, cela représentait 85 ou 87 p. 100 de nos échanges. Les exportateurs canadiens se tournent donc déjà en nombre important, mesurable, vers d'autres marchés pour diversifier les échanges commerciaux du Canada. C'est assurément une bonne chose. Toutefois, les États-Unis demeurent naturellement le partenaire numéro un, et c'est ce que j'ai dit.

Le président: D'accord.

M. Don Stephenson: En ce qui a trait à la question de savoir si nous serons pressés, nous verrons comment vont les choses.

Le président: Très bien.

Monsieur Keddy.

M. Gerald Keddy: Je vais faire un résumé, monsieur le président, car je me rends compte qu'il ne me reste que deux minutes. Il s'agit plus d'une mise au point qu'autre chose.

Pour en revenir à ce que disait M. Easter, le pourcentage de nos échanges commerciaux avec les États-Unis, 74,9 p. 100 est tout à fait juste. Et M. Stephenson a tout à fait raison également lorsqu'il dit qu'en 2002, ce pourcentage était de 86 p. 100. Pour diverses raisons, notamment la géographie et notre frontière commune, les États-Unis seront toujours notre principal partenaire commercial. Cela ne veut pas dire pour autant que nos compagnies ne peuvent pas avoir la possibilité de se diversifier, et sans accords commerciaux avec d'autres pays, elles ne pourront pas le faire.

Le fait est que... M. Chisholm a mentionné que les droits de douane sont essentiellement non existants et qu'ils ne sont plus tout simplement un obstacle au commerce. Malheureusement, ce n'est pas le cas. Vous avez entendu Mme Hillman parler des droits de douane au Panama —15 p. 100 sur le bois, 30 p. 100 sur les huiles et les matières grasses, 50 p. 100 sur la machinerie. Je n'ai pas besoin de répéter tout cela; il y a une ligne tarifaire pour tout. Nous négocions un vaste accord économique avec l'UE et il y a des lignes tarifaires pour le poisson de la Nouvelle-Écosse, un produit d'exportation très important partout au Canada atlantique. Plus de 30 p. 100 de la pêche au Canada est effectuée en Nouvelle-Écosse. Nous avons des lignes tarifaires de 17 p. 100 sur le homard congelé, de 7 p. 100 sur le homard vivant, de 25 p. 100 sur la longe de morue. Et la liste s'étire sans fin.

Il faut trouver une façon de réduire ces lignes tarifaires. Un pour cent de moins représente un pour cent de plus dans les poches de nos

PME, de nos fabricants, de nos petites entreprises, qui vont profiter de ces débouchés. Je ne pourrai jamais insister assez sur ce point.

Le président: Merci beaucoup.

Je tiens à remercier les représentants du ministère d'être venus nous faire un résumé de la situation. Nous avons maintenant une bonne idée où en sont les mesures législatives et nous espérons qu'elles seront bientôt déposées à la Chambre, notamment celles pour le Panama et la Jordanie. Vous nous avez beaucoup aidés. Merci beaucoup.

Cela étant dit, je crois que M. Easter a un avis de motion.

L'hon. Wayne Easter: En effet. Voulez-vous que je lise la motion, monsieur le président.

Le président: Non, ce n'est pas nécessaire. Nous en avons tous une copie.

L'hon. Wayne Easter: La motion est très claire. Comme elle a été distribuée, vous devriez tous en avoir une copie.

Le président: Elle a été distribuée.

L'hon. Wayne Easter: La motion est très claire, monsieur le président. Lors de la dernière réunion, les représentants du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international ont dit, en réponse à une question, que le gouvernement avait bel et bien un plan stratégique détaillé au sujet de la stratégie Achetez américain. Je vais donner un peu de contexte.

Comme je l'ai mentionné dans la motion...

Le président: Nous n'avons pas besoin de beaucoup de contexte.

L'hon. Wayne Easter: Comme je l'ai mentionné dans la motion, les représentants du gouvernement ont fourni ce renseignement au comité, et M. Holder, si je me souviens bien, a posé une excellente question après m'avoir mis un peu au parfum. Il a demandé s'il y avait une approche globale Équipe Canada, une excellente question à mon avis. Les représentants du ministère ont clairement indiqué qu'ils ont adopté une approche pangouvernementale approuvée par tous les ministres et que tous nos politiques, y compris le premier ministre, ont défendu notre position publiquement.

Je suis surpris de constater que M. Holder et d'autres députés ministériels n'ont pas été informés de cette approche. Je crois toutefois que le rapport sur la stratégie dont ont parlé les représentants du ministère sera très utile au comité lorsque nous entendrons le témoignage de l'ambassadeur Doer, du ministre du Commerce international, et d'autres témoins au sujet des dispositions Achetez américain pour nous assurer que tout va bien.

C'est donc là le but de la motion.

• (1255)

Le président: Nous avons entendu votre motion. C'est très bien.

En fait, je dois dire que j'ai été un peu surpris de voir votre motion, car il m'a semblé que les représentants du ministère avaient parlé du plan en long et en large lors de la dernière réunion, et qu'ils avaient bien précisé ce qu'il en était. Je me suis demandé si votre microphone n'était pas débranché.

Le débat sur la motion sera très court. Monsieur Keddy, allez-y.

M. Gerald Keddy: Je suis heureux que vous le mentionniez et je crois qu'il faut que ce soit dit.

Pour reprendre ce qui a déjà été dit à la Chambre, le ministre a été extrêmement proactif dans ce dossier. Il a eu des contacts directs avec l'ambassadeur Jacobson et le représentant au commerce Kirk. Il s'est impliqué totalement dans le dossier, tout comme l'ambassadeur Doer. Tout a été fait.

Très honnêtement, je ne crois pas qu'il serait très utile dans le cadre de notre débat de publier des renseignements confidentiels sur le plan détaillé du gouvernement et de divulguer tous nos stratagèmes à l'opposition.

M. Robert Chisholm: Il n'y a pas « d'opposition » dans ce cas, Gerald.

M. Gerald Keddy: Je parlais des Américains.

Le président: Nous sommes saisis d'une motion. Je vais demander le vote.

(La motion est rejetée. [Voir le *Procès-verbal*])

Le président: 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>