



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

## **Comité permanent du commerce international**

---

CIIT • NUMÉRO 005 • 1<sup>re</sup> SESSION • 41<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

**TÉMOIGNAGES**

**Le jeudi 6 octobre 2011**

**Président**

**L'honorable Rob Merrifield**



## Comité permanent du commerce international

Le jeudi 6 octobre 2011

• (1140)

[Traduction]

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

Je veux tout d'abord remercier le ministre d'avoir pu se présenter malgré un si court préavis. Nous avons commencé en retard à cause des votes. Je sais que le ministre a quelque chose de prévu tout de suite après la séance, alors je demande au comité d'accepter qu'après l'exposé du ministre, nous passions au premier tour et par la suite, à la deuxième partie de notre séance.

Monsieur Easter, allez-y très brièvement, s'il vous plaît.

**L'hon. Wayne Easter (Malpeque, Lib.):** Je sais que le ministre a passé la nuit à préparer sa déclaration préliminaire, mais pour gagner du temps, nous pourrions la lire. Nous devrions passer aux questions tout de suite.

**Le président:** Nous allons demander au ministre de faire son exposé.

Je remercie le ministre et ses collègues de leur présence. La parole est à vous.

**L'hon. Ed Fast (ministre du Commerce international):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je serai heureux de discuter avec vous.

Je tiens à remercier le comité pour avoir répondu positivement à ma lettre, dans laquelle je demandais à me présenter devant vous afin de faire le point sur les importantes négociations en cours entre le Canada et l'Union européenne en ce qui concerne un accord commercial global et ambitieux.

Comme vous le savez, la création d'emplois et la reprise économique du Canada demeurent la priorité absolue du gouvernement et l'essor des échanges commerciaux est une pierre angulaire de notre ambitieux plan en faveur du commerce. Après tout, les échanges commerciaux représentent 60 p. 100 de notre PIB annuel, et un emploi sur cinq au pays dépend directement ou indirectement de ces échanges. Voilà pourquoi il est essentiel d'élargir et d'approfondir nos relations commerciales dans le cadre de la stratégie du gouvernement visant à protéger et à maintenir la reprise économique au Canada.

C'est aussi pourquoi nous mettons en oeuvre notre ambitieux plan en faveur du commerce; ce plan engendrera davantage d'occasions de vendre nos marchandises, nos produits et nos services partout dans le monde, et il créera et protégera plus d'emplois pour les familles canadiennes qui travaillent très fort au pays.

Sous la direction solide du premier ministre, nous avons redoublé d'efforts afin d'accroître nos relations commerciales. En effet, nous avons conclu des accords commerciaux avec neuf pays en moins de six ans. De plus, nous sommes actuellement à différentes étapes des négociations avec de nombreux autres. En fait, l'OMC a elle-même

relevé que « l'intensification considérable du programme de négociations d'accords de libre-échange du Canada marque une rupture avec sa pratique antérieure ».

Nous sommes fiers de ce bilan, car les avantages pour les familles canadiennes qui découlent du commerce international sont évidents. Lorsque nos échanges commerciaux sont à la hausse, le prix des marchandises et des services est alors à la baisse. Les salaires et notre niveau de vie augmentent, tout comme notre productivité et notre niveau d'innovation. De plus, fait important, les entreprises sont en mesure d'embaucher plus de travailleurs. En fait, il y a deux semaines, le premier ministre britannique, David Cameron, a rappelé ces mêmes avantages dans son discours au Parlement.

Nos négociations actuelles avec l'UE comprennent, de loin, les pourparlers en matière de commerce les plus importants pour le Canada depuis la signature de l'Accord de libre-échange nord-américain, un accord historique. Je vous remercie de votre intérêt à l'égard de ces négociations en prévision de la neuvième série de négociations, qui aura lieu très bientôt, ici à Ottawa.

Je dois également mentionner l'excellent appui que nous avons reçu des municipalités et des premiers ministres provinciaux et territoriaux dans l'ensemble du Canada. Comme nous, ils sont conscients que les avantages d'un accord seraient énormes pour le Canada. L'étude sur la portée de l'accord qui a précédé ces négociations indiquait que l'Accord de libre-échange entre le Canada et l'UE devrait injecter 12 milliards de dollars de plus par année dans l'économie canadienne et augmenter les échanges bilatéraux de 38 milliards de dollars, soit une hausse de 20 p 100.

Sur le plan des familles, un accord de libre-échange avec l'UE signifierait une hausse de près de 1 000 \$ du revenu moyen des familles canadiennes, sans oublier les 80 000 nouveaux emplois qui devraient être créés au Canada. À titre de comparaison, cela équivaldrait à l'ajout de l'ensemble des travailleurs de Moncton, de Trois-Rivières, de Kingston ou d'Abbotsford sur le marché de l'emploi au Canada. Les travailleurs et les entreprises du Canada obtiendraient ainsi un accès préférentiel au plus grand marché en matière d'importation de marchandises au monde — un marché encore plus important que celui des États-Unis, en fait.

Nous parlons ici d'un accès préférentiel à un marché qui compte 500 millions de consommateurs, ce qui donnerait aux entreprises canadiennes un véritable avantage concurrentiel. Lorsque nous examinons des secteurs précis de notre économie, les avantages potentiels de cet accord deviennent encore plus évidents. Pour ce qui est des industries manufacturières, par exemple, l'Ontario arrive en tête de toutes les provinces avec plus de 12 milliards de dollars de marchandises exportées vers l'UE. En vertu de cet accord, nous nous attendons à ce que tous les droits de douane sur les produits industriels soient supprimés, immédiatement ou progressivement. La suppression des droits de douane dans un secteur essentiel permettra aux entreprises canadiennes d'accroître leur production et d'embaucher de nouveaux travailleurs.

Dans le Canada atlantique, où les pommes de terre, les poissons et les fruits de mer constituent les principaux secteurs de l'exportation vers l'UE, les droits de douane actuels sont de 11 p. 100 en moyenne, mais ils peuvent atteindre jusqu'à 25 p. 100 sur certains produits. Dans le cadre de cet accord, le Canada cherche à éliminer complètement les droits de douane sur tous ces produits. Une fois de plus, les avantages pour les Canadiens sont réels.

Dans l'Ouest canadien, les secteurs liés à la forêt, à l'agriculture et à la technologie profiteront tous de l'accès préférentiel au marché européen.

• (1145)

Nous savons que lorsque les entreprises canadiennes réussissent à l'étranger, elles créent des emplois et assurent la prospérité ici au pays. Il s'agit des avantages tangibles de cet accord, et ils se feront sentir dans les petites et les grandes collectivités de tout le Canada.

Au cours de l'été, j'ai eu l'occasion de me rendre en Nouvelle-Écosse et à l'Île-du-Prince-Édouard afin de m'entretenir directement avec des intervenants des secteurs de l'exportation au sujet de l'importance de cet accord. Prenons par exemple les poissons et les fruits de mer —, comme je l'ai déjà mentionné, il s'agit d'un secteur essentiel dans les deux provinces. L'UE est le marché le plus important en matière d'importation de poissons au monde; sa valeur était évaluée à plus de 18 milliards de dollars l'an dernier. Songeons simplement aux avantages pour les travailleurs canadiens de ce secteur si nous étions en mesure d'accroître leur capacité d'exportation vers ce marché. En fait, j'ai rencontré M. Ian Smith, directeur général de la société Clearwater, l'une des entreprises chefs de file dans le domaine des fruits de mer à l'échelle internationale, dont le siège social est à Bedford, en Nouvelle-Écosse. Voici ce qu'a déclaré M. Smith au nom de cet important employeur au Canada:

La conclusion d'un accord commercial avec l'Union européenne mettrait les entreprises de la côte atlantique sur le même pied d'égalité que leurs concurrents, leur permettant ainsi de prendre de l'expansion, d'être compétitives ainsi que d'investir pour accroître leurs activités, tout en profitant aux travailleurs. Nous saluons les efforts déployés par le gouvernement pour renforcer les liens transatlantiques grâce auxquels nos économies prospèrent.

À l'Île-du-Prince-Édouard, j'ai rencontré des gens qui contribuaient à l'exportation de produits agroalimentaires, lesquels représentent environ 65 p. 100 des exportations de la province. Les pommes de terre sont un bon exemple: les exportations de pommes de terre à l'échelle internationale atteignent plus de 52 millions de dollars par année. Toutefois, en raison de droits de douane atteignant jusqu'à 18 p. 100, nos exportations de pommes de terre n'ont totalisé que 2 millions de dollars sur le marché européen l'année dernière, un marché évalué à des milliards de dollars dans ce secteur.

J'ai visité les Fermes Cavendish à New Annan, un employeur très important à l'Île-du-Prince-Édouard. En fait, comme le sait très bien mon collègue, M. Easter, c'est l'un des plus importants employeurs

de la circonscription de Malpeque et il dépend de l'exportation de ses produits dans le monde. Cette entreprise exporte actuellement ses produits vers les États-Unis, les Caraïbes, l'Amérique centrale et l'Asie — mais pas vers les pays de l'UE. Notre gouvernement espère changer cette situation. En fait, les représentants des Fermes Cavendish m'ont indiqué qu'ils avaient constaté une forte augmentation du commerce avec l'Islande, soit une hausse de 40 p. 100, à la suite de la conclusion de l'accord entre le Canada et les pays de l'Association européenne de libre-échange, il y a deux ans — 40 p. 100. Imaginez ce qu'un accord commercial avec toute l'Union européenne signifierait pour une entreprise comme les Fermes Cavendish et ses employés. Lors de notre visite de l'entreprise, ses représentants m'ont expliqué que les débouchés dans l'UE sont très importants pour eux. Imaginez simplement les répercussions sur l'entreprise si l'augmentation de 40 p. 100 qu'a constaté Cavendish en Islande se reproduisait dans toute la zone de l'UE.

C'est ce que je veux dire lorsque je qualifie le commerce de question vitale. Le commerce a une incidence directe sur les emplois des travailleurs et sur l'argent que ceux-ci gagnent pour leur famille. Il est un élément essentiel servant à protéger et à renforcer leur sécurité et leur stabilité financière. Voilà pourquoi je me réjouis des progrès que nous avons réalisés jusqu'à maintenant et j'ai très bon espoir que nous pourrions conclure un accord très ambitieux prochainement.

Nous avons beaucoup accompli dans plusieurs secteurs importants, y compris les marchandises, les services, l'investissement et les marchés publics. La rédaction du texte de négociation avance bien, et un certain nombre de chapitres ont été achevés. Nous avons réduit le nombre de chapitres restants et cerné les principales différences dans nos positions de négociation. Nous cherchons activement des moyens de pallier ces dernières différences. Et je vous assure que la volonté politique de le faire est au rendez-vous de la part des deux parties.

Comme les négociations vont bon train, j'estime qu'il est essentiel que les Canadiens comprennent les grands avantages que rapporterait un tel accord et qu'ils ne soient pas trompés par des personnes qui les effrayent et représentent faussement les débouchés exceptionnels auxquels leur donnerait accès la conclusion d'un accord de libre-échange avec l'UE.

Je veux également être très clair sur un point, monsieur le président. Bien que plusieurs points doivent encore faire l'objet de discussions et être négociés avec l'UE, le gouvernement ne conclura qu'un accord qui est dans le meilleur intérêt du Canada. Comme je l'ai clairement expliqué à la FCM et aux dirigeants municipaux, nous sommes résolus à conserver les pouvoirs et les capacités du gouvernement en matière de réglementation. Les produits, les services et le savoir-faire du Canada sont à vendre; ses règlements et ses pouvoirs gouvernementaux ne le sont pas. Les entreprises étrangères qui font des affaires au Canada doivent, comme toujours, se conformer à toutes les lois et à tous les règlements du pays.

J'aimerais conclure en disant ceci, monsieur le président.

Le libre-échange est un puissant moteur de l'économie canadienne. En effet, il est l'eau de vie de notre économie. Il s'agit d'une question vitale pour les Canadiens.

• (1150)

Autrement dit, les Canadiens comprennent intuitivement que leur prospérité à long terme est inextricablement liée à de meilleures relations commerciales à l'échelle mondiale. L'histoire le démontre.

C'est pourquoi je suis déterminé à élargir et à approfondir nos relations commerciales avec les marchés émergents partout dans le monde. En fait, demain, je m'envole vers la Chine dans le cadre d'un voyage d'affaires en vue d'accroître les débouchés auxquels ont accès les travailleurs canadiens et les entreprises canadiennes dans ce marché en forte croissance.

La semaine passée, j'étais au Japon et en Indonésie dans le but de renforcer et d'élargir nos relations commerciales avec ces marchés. Le mois dernier, je me suis rendu en Amérique latine pour explorer les possibilités qui s'offrent au Canada pour approfondir ses relations avec ce marché dynamique.

Toutefois, le gouvernement ne peut se permettre — et ne le fera pas — de négliger ses relations avec ses partenaires les plus importants et les plus établis: les États-Unis et l'Union européenne. C'est pourquoi nous continuons à axer nos efforts sur l'élargissement et l'approfondissement de ces relations commerciales.

Comme je l'ai mentionné auparavant, les avantages possibles qu'obtiendraient les Canadiens grâce à la conclusion d'un accord de libre-échange avec l'Union européenne sont immenses. Les entreprises canadiennes ainsi que les travailleurs et les familles de toutes les régions du pays tireront parti des dizaines de milliers d'emplois que créera cet accord. L'accord donnera accès à de nouveaux marchés, notamment aux poissons et aux fruits de mer, aux pommes de terre et aux cerises, aux produits forestiers, aux matières plastiques, aux céréales et aux oléagineux, au bœuf et au porc et à de nombreux autres produits qui, en grande partie, ont été exclus du plus important marché commun au monde.

Le gouvernement comprend très bien que le commerce doit être avantageux pour les deux parties. C'est pour cette raison que nous menons de vastes consultations auprès d'intervenants canadiens. J'ai personnellement discuté avec la plupart de mes homologues des provinces, qui m'ont exprimé leur appui pour la conclusion d'un accord commercial ambitieux avec l'UE. J'ai également consulté les représentants de la Fédération canadienne des municipalités, qui comprennent les avantages qu'apporterait la conclusion d'un accord commercial ambitieux. Nous avons également mené de vastes consultations auprès de groupes d'intervenants et des organisations clés de l'industrie afin de tenir compte de leur point de vue.

Monsieur le président, notre gouvernement continuera de mettre en oeuvre son programme ambitieux axé sur le commerce, la création d'emplois et les réductions d'impôts. Ce programme fonctionne puisque nous avons créé près de 600 000 emplois depuis juillet 2009. Nous garderons l'économie canadienne sur la bonne voie et veillerons sur la prospérité à long terme de tous les Canadiens.

Merci. Je serai heureux de répondre à vos questions.

**Le président:** Nous voulons vous remercier d'être venu nous donner ces renseignements. Je peux difficilement m'imaginer que M. Easter ne veuille pas entendre parler de l'industrie des pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard et de l'importance qu'a l'accord de libre-échange pour ce secteur.

Je veux insister sur le fait que l'accord commercial est important pour le Canada.

Nous avons peu de temps, et je vais autoriser les questions qui sont liées à l'accord de libre-échange seulement.

Monsieur Chisholm, vous disposez de cinq minutes. Nous commençons le premier tour.

**M. Robert Chisholm (Dartmouth—Cole Harbour, NDP):** Merci, monsieur le président.

Merci de votre présence, monsieur le ministre.

Je dois dire dès le départ que j'ai l'impression que vous cherchez la querelle avec nous depuis le début au sujet de cet accord. Je vais continuer à dire que nous convenons, comme bien des Canadiens, qu'il y a beaucoup à gagner du commerce et de cet accord commercial. Je ne le répéterai pas, car je n'ai que cinq minutes, mais je veux que ce soit clair.

De mon côté, je n'ai pas discuté avec Ian, mais avec John Risley, de Clearwater, au sujet du commerce et du commerce international. Vous savez peut-être que John a exprimé publiquement ses préoccupations quant à l'autre aspect de la question du commerce, c'est-à-dire les répercussions possibles. Tout comme nous, il croit que nous devons comprendre les répercussions. Il nous faut comprendre ce que le commerce apporte de positif, suivre cette voie et collaborer étroitement avec les secteurs qui en tireront parti.

À mon avis, il nous incombe de comprendre les répercussions, car il s'agit de négociations et il y a des compromis. Je crois que vous devez l'admettre. Il y aura des répercussions. Toutefois, c'est vous qui décidez, n'est-ce pas? Vos négociateurs et vous déterminerez, ou nous déterminerons, si ce sont les bons compromis à faire, et nous en discuterons. Nous voulons tenter d'attirer l'attention des gens sur ce que sont ces compromis.

Je pense à des questions comme celle de la gestion de l'offre. Nous pouvons débattre de la question de savoir si, à long terme, la gestion de l'offre, la protection de notre industrie laitière et d'autres industries, c'est la bonne voie à suivre. C'est une question très préoccupante pour les Canadiens. Ils entendent parler de certaines choses, et ils ne savent pas, surtout pour les secteurs qui sont directement touchés, si les programmes sont en fait protégés ou s'ils seront retirés.

Il y a également les questions liées aux marchés publics. Nous avons également discuté avec la Fédération canadienne des municipalités. Ce sont de vraies préoccupations que les gens ont, et elles sont directement liées aux pertes d'emploi possibles dans nos collectivités. Je crois qu'il serait juste de discuter ouvertement et de façon transparente des répercussions.

En ce qui concerne la propriété intellectuelle, monsieur le ministre, surtout pour ce qui est des brevets, mais pas uniquement cela, les répercussions sur notre système de soins de santé peuvent être assez importantes.

Nous devons savoir quelle voie vous suivez et quelle voie vos négociateurs suivent concernant ces questions.

● (1155)

**Le président:** D'accord, écoutons ce que vous avez à dire ce sujet. Vous disposez de quelques minutes pour répondre. Allez-y.

**L'hon. Ed Fast:** Je vous remercie de votre question. Je vous en suis vraiment reconnaissant.

Je tiens à indiquer clairement que je ne cherche pas à me bagarrer avec qui que ce soit. Mon but est de promouvoir une entente qui, selon moi, représentera une énorme victoire pour le Canada, si elle est convenablement négociée.

Vous avez laissé entendre que la gestion de l'offre était un enjeu que les gens pourraient débattre. Je peux vous garantir que notre gouvernement ne débattrait pas la question de la gestion de l'offre. Au cours des six dernières années, nous avons indiqué clairement maintes et maintes fois que nous allions défendre ardemment notre système de gestion de l'offre. Je peux vous l'assurer.

Pour ce qui est de la question de l'approvisionnement, nous savons très bien que les municipalités y sont sensibles. C'est pourquoi j'ai mené de nombreuses consultations. En fait, j'ai demandé qu'on organise une réunion avec le conseil d'administration de la FCM. Comme vous le savez, le conseil compte de nombreux membres. Nous nous sommes rencontrés à Nelson, en Colombie-Britannique, et nous avons eu une conversation franche et ouverte. J'ai senti que les gens s'entendaient en général pour dire que le Canada bénéficierait d'une entente commerciale ambitieuse avec l'UE. Évidemment, le Canada aura accès à un nouveau marché d'approvisionnement, mais il en ira de même de l'Union européenne, et la valeur de son approvisionnement est de l'ordre de 2,4 billions de dollars — non pas des milliards de dollars, mais des billions de dollars. Les entreprises canadiennes auront une occasion en or de participer à un marché qui leur échappait en grande partie jusqu'à maintenant.

Nous avons fait tout ce que nous pouvions pour que le processus de consultation et le processus de négociation soient transparents et coopératifs. En fait, je vais déclarer très ouvertement qu'à mon avis, en ce qui a trait aux négociations de libre-échange, le Canada n'a jamais entrepris de processus aussi transparent et coopératif.

**Le président:** Merci.

Monsieur Keddy.

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

Je souhaite la bienvenue au ministre et à nos négociateurs. C'est un vrai plaisir de vous avoir parmi nous aujourd'hui. Il faut que je sois bref, étant donné que je vais partager mon temps avec M. Cannan. Je ne tiens pas à insister sur un point, et je crois qu'il est important de le noter.

Je suis député depuis 14 ans. Il est rare qu'on demande à un ministre de comparaître devant un comité à quelque sujet que ce soit. Vous avez battu le record que détenait votre ancien collègue, le ministre Day. Je n'ai jamais vu un ministre se présenter aussi rapidement devant notre comité. Au nom du comité, je vous en remercie.

C'est bon d'entendre les députés du NPD déclarer qu'ils vont appuyer l'AECG, que celui-ci est dans l'intérêt du Canada.

Monsieur le ministre, je vous suis reconnaissant de vous être rendu dans les provinces de l'Atlantique. Vous avez parlé aux gens sur le terrain, et leur message diffère énormément de celui que nous transmettent les porte-parole de l'opposition.

Je sais que M. Cannan souhaite vous poser un certain nombre de questions, alors je vais partager avec lui le peu de temps dont je dispose.

• (1200)

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

Monsieur le ministre, je vous remercie, vous et vos adjoints, de participer à notre séance.

Je tiens à rassurer M. Chisholm. M. Fast n'est pas un homme violent, il est doux comme un agneau.

**Une voix:** Comment le savez-vous?

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Ron Cannan:** C'est ce que dit son épouse.

**Le président:** Je vais rappeler à l'ordre les intervenants. Je vous ai dit que je limiterais les questions.

**M. Ron Cannan:** Je sais que nous ne sommes pas ici pour parler de la LNH qui amorce sa saison aujourd'hui, mais j'ai remarqué que, dans un de vos discours, vous aviez dit que vous espériez qu'un miracle se produise à Toronto et que les Maple Leaf gagnent la Coupe Stanley cette année. Toutefois, nous allons maintenant porter notre attention sur une question plus réaliste.

M. Chisholm a dit que tous les Canadiens avaient beaucoup à gagner dans cet accord: quelque 80 000 emplois, ainsi que 12 milliards de dollars destinés à stimuler notre économie et la leur ainsi qu'à l'accroître de 20 p. 100.

Nous avons tous deux passé neuf ans à oeuvrer au sein d'une administration locale, et nous connaissons l'importance des municipalités. Je vous suis reconnaissant d'avoir consulté la FMC, mais les provinces ont également un rôle important à jouer dans les négociations. Peut-être pourriez-vous indiquer au comité en quoi a consisté le processus de consultation jusqu'à maintenant, notamment auprès des provinces et des territoires.

**L'hon. Ed Fast:** Comme je l'ai mentionné dans mon discours, j'ai grandement consulté mes homologues provinciaux, mais en plus de cela, comme vous le savez tous, les provinces ont participé aux négociations de libre-échange. Dans les domaines qui relèvent complètement ou partiellement d'elles, les provinces ont participé au processus, et ces consultations se poursuivent.

Nous continuons également de consulter nos partenaires municipaux, parce qu'ils jouent aussi un rôle crucial et parce que l'accord aura des répercussions sur eux. Il donnera aussi aux municipalités et à leurs résidents de nombreuses occasions de créer de nouveaux emplois et de mettre en oeuvre des projets de valeur pour leurs collectivités.

**M. Ron Cannan:** J'ai eu la chance l'année dernière de me rendre en Europe avec quelques-uns des membres de l'ancien Comité du commerce international. Notre secteur manufacturier a beaucoup à y gagner. Pourriez-vous en dire un peu plus sur les avantages que l'ensemble de notre secteur manufacturier pourrait tirer de l'AECG?

**L'hon. Ed Fast:** Comme vous le savez, le secteur manufacturier du Canada est très robuste, en particulier en Ontario. Comme je l'ai mentionné dans mon discours, l'ouverture de nouveaux marchés en Europe profitera énormément à l'Ontario.

Comme vous le savez, nous sommes également des chefs de file de l'industrie de l'automobile. Nous montrons la voie à suivre dans le domaine des plastiques et des produits chimiques. Il y a tellement de secteurs différents pour lesquels nous aimerions ouvrir de nouveaux marchés.

Le marché de l'Union européenne compte essentiellement 500 millions de consommateurs, dont 100 millions proviennent de pays où l'on considère que l'économie est toujours en gestation. Cette conjoncture offre d'énormes possibilités aux entrepreneurs canadiens qui souhaitent vendre leurs produits sur ce marché. Il s'agit d'un nouveau groupe de consommateurs qui cherchent à acheter nos produits. Jusqu'à maintenant, les droits de douane nous ont empêchés de rivaliser à armes égales avec nos concurrents.

D'autres obstacles non tarifaires empêchent nos entreprises d'affronter la concurrence européenne sur un pied d'égalité. Les négociations de libre-échange mettront l'accent non seulement sur les tarifs, mais aussi sur les barrières non tarifaires auxquelles nos entreprises se heurtent lorsqu'elles essaient de faire des affaires avec l'Union européenne ou de pénétrer son marché.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Easter, vous disposez de cinq minutes.

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

Je remercie le ministre, le négociateur commercial en chef de l'AECG et son adjointe d'avoir accepté de comparaître.

En ce qui concerne l'AECG, avez-vous procédé à une analyse coûts-avantages que vous pourriez mettre à la disposition du comité?

**L'hon. Ed Fast:** Monsieur Easter, comme nous l'avons dit auparavant, nous avons analysé à l'interne de nombreuses parties des négociations que nous envisageons. De plus, j'ai indiqué clairement que nous ne signerions pas d'accord, à moins qu'il soit dans l'intérêt du Canada.

**L'hon. Wayne Easter:** Comment pouvez-vous savoir que l'accord est dans l'intérêt du Canada si vous n'avez pas effectué une analyse coûts-avantages?

• (1205)

**L'hon. Ed Fast:** Comme je l'ai mentionné, monsieur Easter, nous procédons régulièrement à des analyses à l'interne, étant donné que ces enjeux...

**L'hon. Wayne Easter:** Donc, cette information n'est pas disponible.

**L'hon. Ed Fast:** Non, ces analyses ne sont pas à la disposition du comité.

**L'hon. Wayne Easter:** Monsieur le président, nous pouvons parler de l'AECG au négociateur en chef et à la négociatrice en chef adjointe mais, comme le ministre l'a indiqué dans sa déclaration, nous ne pouvons négliger nos rapports avec notre partenaire commercial le plus important et le mieux établi, c'est-à-dire les États-Unis, et, d'ailleurs, c'est le ministre qui est ici.

D'après la propre analyse du ministère du Commerce international, en 2010, 74,9 p. 100 des exportations canadiennes étaient destinées au marché américain. On s'attend à ce que, d'ici 2040, ce chiffre passe à 75,5 p. 100. Donc, bien que je félicite le ministre de ses efforts à l'échelle mondiale, il n'en reste pas moins que, d'après les estimations de son propre ministère, les États-Unis ne cesseront jamais d'être notre principal marché. Par conséquent, monsieur le ministre, je dois vous demander à ce sujet... Premièrement, en ce qui concerne les dispositions privilégiant les produits américains, je pense que le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international dort aux commandes, parce que le 28 juin...

**Le président:** J'encouragerais le député à limiter ses questions à l'entente avec l'UE.

**L'hon. Wayne Easter:** Le ministre est ici, monsieur le président, et il est le seul à pouvoir répondre à mes questions concernant ce dossier...

**Le président:** Avez-vous une question à poser concernant l'entente commerciale avec l'UE?

**L'hon. Wayne Easter:** J'ai de nombreuses questions à poser à propos de l'UE...

**Le président:** Alors, je pense que vous devriez les poser.

**L'hon. Wayne Easter:** ...mais je peux les adresser au négociateur, et si nous allons... Quel est ce dicton déjà, qui parle de jouer du violon pendant que Rome brûle? Eh bien, je pense que le gouvernement du Canada manque à son devoir et fait disparaître des emplois canadiens en omettant de prêter attention à ce qui se passe aux États-Unis. Voilà notre marché le plus important.

**Le président:** Vous l'avez déjà mentionné, mais le ministre est ici pour parler de l'entente avec l'UE, et notre temps est compté. Avez-

vous, oui ou non, une question à poser à propos de l'accord avec l'UE?

**L'hon. Wayne Easter:** Je ne suis pas d'accord avec vous, monsieur le président...

**Le président:** Fort bien. Vous avez le droit d'être en désaccord avec moi, mais...

**L'hon. Wayne Easter:** ...et je pense que vous avez tort. Jamais un président n'a empêché un ministre de répondre à des questions auparavant, mais nous aborderons cette question à un autre moment.

Permettez-moi de revenir à l'AECG.

Vous avez dit, et le gouvernement a répété à plusieurs reprises, que la gestion de l'offre n'était pas négociable, et nous savons que vous n'envisagez pas d'adopter une politique agricole commune. Alors, permettez-moi de vous poser la question suivante: les droits de douane sur les produits laitiers, les oeufs et les produits d'oeufs font-ils partie de vos négociations avec les Européens?

**L'hon. Ed Fast:** Monsieur Easter, comme je l'ai mentionné dans mon discours, comme le premier ministre l'a expliqué à maintes reprises, comme le discours du Trône...

**L'hon. Wayne Easter:** Ce n'est pas ce que je vous ai demandé.

**L'hon. Ed Fast:** Monsieur Easter, permettez-moi de répondre à votre question. Nous avons indiqué très clairement que nous allions défendre le système canadien de gestion de l'offre.

**L'hon. Wayne Easter:** Mais défendre...

**L'hon. Ed Fast:** Notre position n'est pas ambiguë. Je sais que vous préféreriez qu'elle le soit. Ainsi, vous pourriez en faire une histoire...

**L'hon. Wayne Easter:** Non, non.

**L'hon. Ed Fast:** ...mais nous avons adopté une position très ferme à l'égard de la gestion de l'offre. Qui plus est, nous avons mené de vastes consultations auprès du secteur soumis à la gestion de l'offre...

**L'hon. Wayne Easter:** Fort bien. Monsieur le ministre, la gestion de l'offre repose sur trois piliers. Les droits de douane sont l'un d'entre eux. Je vous pose directement la question suivante: les droits de douane sur les oeufs, les produits d'oeufs, la volaille et les produits laitiers font-ils partie, oui ou non, des discussions?

**Le président:** Je demanderais au député d'adresser ses questions à la présidence, afin que nous ne perdions pas le contrôle de la situation.

**L'hon. Ed Fast:** Monsieur Easter, je peux vous assurer sans restriction que nous n'avons fait aucune concession par rapport à la gestion de l'offre.

**L'hon. Wayne Easter:** Ce n'est pas ce que je vous ai demandé.

**L'hon. Ed Fast:** C'est effectivement ce que vous m'avez demandé.

**Le président:** Très bien.

Monsieur Shipley.

**M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC):** Merci beaucoup, et merci, monsieur le ministre, d'être venu aujourd'hui.

Au cours de votre exposé de ce matin, vous avez mentionné que l'Ontario serait la première de toutes les provinces à en profiter — qu'elle exporterait 12 milliards de dollars de marchandises vers l'UE — et que vous vous attendiez à ce que tous les droits de douane sur les produits industriels soient supprimés, le mot clé étant « attente ». Vous avez signalé que vous aviez discuté non seulement avec les utilisateurs de produits industriels, mais aussi avec les provinces.

Pouvez-vous m'expliquer un peu comment l'Ontario a réagi aux discussions concernant l'AECG?

**L'hon. Ed Fast:** J'ai parlé à Sandra Pupatello, mon homologue de l'Ontario, et elle comprend qu'un accord de libre-échange ambitieux avec l'UE sera profitable à l'Ontario. Les produits manufacturés de l'Ontario représentent 94 p. 100 des marchandises ontariennes exportées et 58 p. 100 des exportations manufacturières canadiennes.

Si, en ouvrant cet énorme marché, le plus grand marché commun du monde, nous arrivons à tirer parti de ces résultats, imaginez les avantages qu'en tireront tant l'Ontario, que chacune des autres provinces. Je possède une liste de produits fabriqués dans chaque province qui bénéficieront d'un meilleur accès à l'Union européenne. Une fois que les Canadiens auront compris à quel point cet accord est essentiel à leur prospérité à long terme, ils constateront que les objections que soulèvent certaines parties du Canada reposent simplement sur des idéologies. Elles ne sont pas fondées sur la valeur des arguments ou les faits qui les étayent.

• (1210)

**M. Bev Shipley:** L'opposition a demandé en quoi consistaient les avantages. Vous avez parlé des 12 milliards de dollars qui allaient être injectés annuellement dans notre économie. Une augmentation des échanges commerciaux de l'ordre de 38 milliards de dollars, soit une hausse de 20 p. 100, pourrait accroître de 1 000 \$ le revenu de chaque Canadien ordinaire. Tout cela est incroyable, sans parler des 80 000 nouveaux emplois. Ces chiffres sont plutôt ambitieux — pour être honnête, ils sont spectaculaires. Tout Canadien qui examinerait ces chiffres pourrait nous demander pourquoi nous n'avons pas conclu cet accord plus tôt, si nous savions qu'il allait avoir un effet aussi bénéfique sur notre économie.

Comment avez-vous obtenu ces chiffres? Sont-ils représentatifs de la réalité?

**L'hon. Ed Fast:** Ces chiffres proviennent de ce que nous appelons un exercice d'établissement de la portée des négociations. C'est une étude qui est menée avant d'entreprendre des négociations de libre-échange. Au cours de cet exercice, on estime les répercussions que l'accord aura sur les industries et la valeur ajoutée d'un commerce accru dans chacun des pays. Je pense qu'au cours de cet exercice, on a estimé très prudemment les avantages que l'Union européenne et le Canada tireront de cet accord. Nous croyons que les perspectives d'avenir pourraient même dépasser celles signalées par l'exercice. L'accès à cet énorme marché, le plus grand marché du monde qui, à l'heure actuelle, ne nous est pas très accessible, offre aux Canadiens d'immenses possibilités.

**M. Bev Shipley:** Je vais céder mon temps, s'il en reste.

**Le président:** Il reste une minute.

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

Nous avons un programme ambitieux de libre-échange et nous comprenons qu'il offre toutes sortes d'avantages. Nous pensons que le NPD ne comprenait pas ce programme, mais il semble qu'il le

comprene et qu'il l'approuve. Toutefois, le député libéral, lui, n'a pas l'air de comprendre.

Pouvez-vous nous dire comment vous avez réussi à faire cela si rapidement?

**L'hon. Ed Fast:** Eh bien, monsieur Shory, je ne m'appelle pas Fast pour rien. Depuis que notre gouvernement a été élu, en 2006, nous axons nos efforts sur le commerce, qui est essentiel à notre prospérité à long terme. Si nous voulons faire croître notre économie et créer des emplois, nous devons trouver de nouveaux marchés, de même que consolider et développer les marchés existants. C'est pourquoi nous explorons activement les possibilités de nouer de nouvelles relations commerciales. Nous avons négocié des accords commerciaux avec neuf pays et nous en négocions actuellement avec beaucoup d'autres. J'ai l'espoir qu'ainsi, nous continuerons à construire une prospérité à long terme pour les familles canadiennes, qui comptent sur la croissance commerciale et économique pour payer leur hypothèque, envoyer leurs enfants au collège et épargner en vue de leur retraite.

**Le président:** Très bien.

Merci, monsieur le ministre, d'être venu aussi rapidement et de répondre à ces questions. Nous sommes désolés qu'il y ait eu du retard à cause des votes, mais nous voulons tous respecter le temps dont vous disposez ainsi que le nôtre. Je vous remercie de votre présence. Nous allons maintenant faire une pause de quelques minutes.

**L'hon. Wayne Easter:** Monsieur le président, le ministre a indiqué qu'il avait une liste de produits qui bénéficieraient d'un meilleur accès. Pourrait-il fournir cette liste de produits au comité?

**Le président:** Nous pouvons le lui demander, mais pour le moment, nous allons faire une pause de quelques minutes.

•

\_\_\_\_\_ (Pause) \_\_\_\_\_

•

• (1215)

**Le président:** Nous reprenons nos travaux.

Nous avons avec nous deux représentants du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international: M. Steve Verheul, négociateur commercial en chef, Canada-Union européenne, et Mme Ana Renart, négociatrice commerciale en chef adjointe, Canada-Union européenne.

Nous allons entendre vos exposés, après quoi nous entamerons une série de questions et de réponses.

La parole est à vous.

**M. Steve Verheul (négociateur commercial en chef, Canada-Union européenne, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international):** Veuillez m'excuser, monsieur le président, mais je crois qu'il était convenu que je ne ferais pas de déclaration préliminaire.

**Le président:** Très bien. Je n'étais pas au courant. Si vous souhaitez que nous passions directement aux questions et réponses, nous allons commencer par M. Chisholm.

Allez-y.

**M. Robert Chisholm:** Merci, monsieur le président.

Je vous remercie beaucoup d'être ici. Je me réjouis d'avoir l'occasion de vous parler et d'obtenir un peu d'informations au sujet des négociations.



J'aimerais commencer par quelques points. J'ai lu le compte rendu de votre témoignage devant le comité en novembre dernier. Vous aviez alors déclaré qu'aucune analyse n'avait été effectuée par le ministère relativement aux coûts additionnels possibles pour le système de soins de santé d'une prolongation de la protection de la propriété intellectuelle conférée par un brevet. J'aimerais savoir si c'est toujours le cas ou si quelque chose a été fait à ce chapitre.

D'autres groupes se sont penchés sur les effets possibles sur notre système de soins de santé. J'espère que vous pouvez m'en dire plus à ce sujet.

**M. Steve Verheul:** Merci beaucoup.

On procède à une analyse continue de toutes les questions, bien sûr, comme le ministre l'a indiqué. Mais en ce qui concerne cette question précise, puisque nous n'avons fait aucune concession dans les négociations jusqu'à maintenant, nous n'avons pas effectué d'analyse approfondie, car nous n'avons pas l'intention à l'heure actuelle d'aller dans cette direction.

**M. Robert Chisholm:** Je comprends. Toutefois, permettez-moi de vous faire part de ma préoccupation. On a dit à maintes reprises durant ces négociations que des rencontres officielles ont lieu — il y a eu huit cycles, et il y en aura un neuvième —, et qu'ensuite commence le marchandage.

Je déteste penser qu'il y aura du marchandage sur une question aussi importante que la prolongation des règles de protection des brevets sur les produits pharmaceutiques, compte tenu des effets possibles. Qui sait ce que cela entraînera? Je crains que nous devions franchir cette étape sans que vous et votre personnel n'en connaissiez les impacts réels. Je vais vous laisser en juger.

J'aimerais également vous poser une question au sujet du poisson. Le ministre a parlé de la côte Est; je sais, pour avoir discuté avec des agents et des entreprises de cette région, qu'ils souhaiteraient avoir un meilleur accès aux marchés. Il existe aussi des problèmes en ce qui concerne les ports et l'accès aux ports, ainsi que toute la question des règles d'origine. J'aimerais que vous nous parliez des progrès que vous avez réalisés à ce chapitre et que vous nous disiez si ces problèmes ont été résolus.

**M. Steve Verheul:** Nous avons fait beaucoup de progrès sur les questions de pêche, et l'Union européenne nous a offert la possibilité d'un accès général en franchise de droits pour tous les produits du poisson, ce qui nous intéresse vivement.

L'UE a exprimé certaines préoccupations au sujet des questions liées aux pêches, notamment les restrictions relatives aux investissements et l'accès aux ports, dont vous avez parlé, ainsi que les exigences minimales en matière de transformation maintenues par certains gouvernements provinciaux. Nous travaillons à ces questions. Actuellement, nous avons bon espoir de pouvoir en arriver à une solution qui satisfera les deux parties.

• (1220)

**M. Robert Chisholm:** Merci.

Encore une fois, en novembre dernier, vous avez déclaré dans votre témoignage que vous envisagiez de modifier les dispositions relatives à la protection des investissements utilisées dans les accords de libre-échange. Pourriez-vous nous parler plus en détail des types de modifications que vous envisagez ou que vous proposez pour ces négociations?

**M. Steve Verheul:** Certainement. En fait, nous n'avons pas beaucoup progressé sur cette question, car l'UE n'a obtenu que récemment le mandat de ses États membres de négocier dans le

domaine de la protection des investissements. Avant cela, cette responsabilité relevait des États membres.

Je crois que l'UE a reçu le mandat le 12 septembre, soit il y a un peu moins d'un mois; nous avons entamé les premières discussions sur la protection des investissements la semaine dernière, à Bruxelles. Les discussions n'en sont donc qu'à leur tout début. À certains égards, le point de vue de l'UE relativement à la protection des investissements est différent du nôtre, mais nous avons été surpris de constater, lors de nos discussions initiales, à quel point nous partageons le même point de vue sur la plupart des grandes questions.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Shipley.

**M. Bev Shipley:** Je resterai sur le sujet, puisque je vois qu'il suscite beaucoup d'intérêt.

J'ai parlé avec le ministre du secteur manufacturier en Ontario et de l'importance que revêt ce secteur dans tout le pays et pas seulement dans cette province.

Lorsque mon collègue d'en face a parlé de la gestion de l'offre et de notre position à ce sujet, j'ai été frappé par sa question: « Est-ce la bonne voie à suivre? ». Je ne suis pas certain de ce qu'elle signifie, mais, à mon avis, cette question laisse entendre que le NPD n'appuie pas aussi énergiquement que nous la gestion de l'offre. Le ministre l'a renforcée. Je n'ai pas besoin de vous demander de le faire.

L'agriculture, c'est aussi le boeuf, le porc, les céréales et les oléagineux. Pouvez-vous préciser ce que cela représente pour la communauté agricole et cette industrie?

**M. Steve Verheul:** Merci.

Oui, nous avons tenu d'intenses consultations avec le secteur agricole sur les avantages que celui-ci pourrait retirer de la négociation et d'un accord. Presque tout le monde a manifesté un très vif intérêt pour le marché européen — sur tout, du secteur des céréales et des oléagineux... Le boeuf suscite un intérêt immense, le porc un intérêt certain, les producteurs de fruits et de légumes nous abordent et nous avons entendu plus tôt des commentaires sur la pomme de terre. Mais il ne faut pas oublier que le marché européen n'est pas nécessairement le plus facile à pénétrer. Ainsi, une fois les tarifs éliminés, nous devons atteindre nos objectifs dans d'autres domaines connexes tels que les barrières non tarifaires, d'ordre technique, ainsi que sanitaires et phytosanitaires, autant de dossiers sur lesquels nous nous penchons.

Le message que nous avons transmis au secteur agricole et, de façon encore plus importante à l'Union européenne, est que nous négocions un accès réel au marché; non pas seulement la suppression des droits de douane ou des mesures à la frontière, mais tout ce qu'il faut pour pénétrer le marché. Le secteur agricole voit un immense potentiel dans le marché européen, étant donné la taille de ce dernier.

**M. Bev Shipley:** Merci beaucoup.

**Le président:** Monsieur Holder.

**M. Ed Holder (London-Ouest, PCC):** Merci, monsieur le président, et merci à nos invités.

Il me semble, monsieur Verheul, que ce soit surtout vous qui répondiez, mais ne vous gênez pas pour le faire l'un ou l'autre.

J'ai écouté avec grand intérêt les déclarations du ministre. Cela fait maintenant trois ans que je siège au comité et pendant toutes ces années, nous avons largement discuté de la question de l'Union européenne et des accords. Une chose m'a frappé: le commerce du Canada représente bien plus de la moitié de son produit intérieur brut et un emploi sur cinq dépend du commerce.

Je vous poserai donc la question suivante. J'ai entendu le ministre parler de 80 000 nouveaux emplois créés à la suite de cet accord et peut-être aurait-il été plus juste de poser la question au ministre lui-même, mais puisque vous avez sans doute pris part à l'argumentaire, puis-je vous demander comment vous en êtes arrivés à cette donnée? Quatre-vingt mille nouveaux emplois, c'est beaucoup, et je me demande tout simplement comment vous en êtes arrivés à ce chiffre.

• (1225)

**M. Steve Verheul:** Ce chiffre provient par ailleurs de l'étude économique conjointe que le Canada et l'Union européenne ont menée avant d'amorcer les négociations. Il s'agissait d'un examen très approfondi, effectué par les principaux économistes des deux pays, des avantages que les deux parties à la négociation pouvaient retirer dans tous les secteurs. Quand vous tenez compte des types de gains prévus par rapport au PIB, vous pouvez en extrapoler le nombre d'emplois, et c'est là que nous en sommes venus au chiffre de 80 000.

Mais comme l'a dit le ministre, nous pensions que l'étude sous-estimait probablement les gains de façon significative parce que l'on parlait de l'hypothèse que le cycle de Doha des négociations de l'OMC aurait été terminé. Puisque cela n'a pas été le cas, les profits que nous tirerons de la négociation seront d'autant plus grands que la réduction des tarifs douaniers prévue par le cycle de Doha ne se matérialisera pas d'ici longtemps, nous donnant un avantage correspondant par rapport aux autres partenaires commerciaux.

**M. Ed Holder:** Dans quels secteurs envisagez-vous la plus forte croissance? On supposerait que ce serait dans l'agriculture, mais où se créerait le plus grand nombre d'emplois?

**M. Steve Verheul:** Certainement dans l'agriculture, mais aussi dans le secteur des pêches et des fruits de mer qui est très important pour la côte Est. Mais il est probable que les plus nombreux gains dans le domaine de l'emploi se situent dans le secteur manufacturier pour lequel nous aurons un accès préférentiel par rapport aux autres fournisseurs, dont les États-Unis. Ce potentiel nous permettra de produire et d'exporter vers le plus grand marché du monde. Les gains seront significatifs.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Chisholm.

**M. Robert Chisholm:** Merci, monsieur le président. Je voulais dire que, quel que soit le jeu que jouent les membres d'en face, de ce côté, nous ne reculerons d'aucune façon dans la protection du secteur de la gestion de l'offre. Vous le verrez, en fait, lorsque nous nous élèverons contre la tentative de ce gouvernement de se débarrasser de la Commission canadienne du blé. Dans l'industrie, on dit que c'est à son tour de disparaître. Qui viendra après?

Qu'ils poursuivent leur jeu et essaient de distraire les agriculteurs, qui comprennent exactement d'où la menace vient, c'est-à-dire du gouvernement conservateur.

Permettez-moi de vous interroger sur toute la question des contrôles réglementaires. Y a-t-il des désaccords par rapport à certaines professions ou désignations?

**M. Steve Verheul:** Cela a été pour nous un point essentiel des discussions. Au titre des résultats de l'entente, nous avons accordé une grande priorité à la mobilité de la main-d'oeuvre. Nous mettons d'ailleurs la dernière main au chapitre sur la reconnaissance mutuelle des titres de compétences qui servira de cadre grâce auquel divers professionnels, tels que les architectes, ingénieurs et ouvriers spécialisés seront autorisés à travailler dans le marché de l'autre partie. Ainsi, un architecte agréé au Canada pourra travailler dans l'Union européenne. Cela a été un important élément de notre objectif. C'est aussi une très grande priorité des provinces et des territoires.

**M. Robert Chisholm:** Pourriez-vous nous dire où en est la situation des exemptions culturelles touchant le Québec? Je sais que cette question inquiète certains États de l'Union. Auriez-vous l'obligeance d'élaborer à ce sujet?

**M. Steve Verheul:** Certainement. Nous avons parlé de l'exemption culturelle que nous voyons sous un angle différent que celui de l'Union. Traditionnellement, l'exemption culturelle n'est pas d'aussi vaste portée que la nôtre dans les accords de libre-échange de l'Union. Sa portée est très étroite et ne s'applique qu'aux chapitres où sa pertinence est directe. C'est pourquoi on nous a demandé les raisons pour lesquelles nous avons besoin d'une exemption qui s'applique à l'ensemble de l'accord alors que certains chapitres ne sont pas concernés. L'Union craint en particulier que le chapitre sur les droits de propriété intellectuelle comporte des contradictions qui avantageraient les artistes et des secteurs culturels.

Ainsi, la discussion porte davantage sur la forme que sur le fond. Comme vous le dites, l'Union européenne voit d'un très bon oeil que l'on puisse garder la possibilité de poursuivre des intérêts culturels et de protéger la culture. Dans ce dossier, nous collaborons en fait depuis des années avec elle au sein d'autres tribunes internationales. Lors de mon séjour en France en début de semaine, celle-ci m'a de nouveau confirmé qu'elle souhaitait protéger la culture dans le cadre de cette négociation. Nous avons donc de nombreux points en commun dans ce dossier.

• (1230)

**M. Robert Chisholm:** À ce sujet justement, des représentants de l'industrie de la musique et d'autres secteurs se sont dits très inquiets de voir que les questions de droits d'auteur étaient négociables. Le projet de loi C-11 a été présenté à la Chambre. Dans l'industrie, on s'inquiète beaucoup de cela, mais on s'inquiète tout autant, sinon plus, des éléments qui font l'objet de négociations avec l'Union européenne.

Peut-être pourriez-vous nous indiquer dans quelle direction s'orientent les discussions à ce sujet.

**M. Steve Verheul:** Certes, l'Union européenne s'est dite inquiète de notre loi sur les droits d'auteur, tout comme d'ailleurs d'autres pays du monde. Cette crainte vient en partie du fait que cela fait des années que la loi n'a pas été mise à jour. Et il est clair que la technologie a beaucoup évolué pendant tout ce temps. On souhaite donc, je crois, que certains des éléments de la protection des droits d'auteur soient mis à jour. L'Union européenne a bien sûr manifesté un vif intérêt pour le projet de loi que nous avons présenté la semaine dernière. Celui-ci comporte en effet nombre des éléments qu'elle accueillerait avec satisfaction. Mais il y en a d'autres qu'elle souhaite et qui ne sont pas là. Il y aura donc probablement d'autres discussions à ce sujet, mais nous ne nous attendons pas à ce que cela soit un problème majeur dans les négociations.

**Le président:** Merci.

Nous passons maintenant à M. Keddy.

**M. Gerald Keddy:** Merci, monsieur le président.

Je souhaite de nouveau la bienvenue aux témoins et les remercie de leur excellent travail dans ce dossier.

Je vais trouver ces réunions très agréables, car j'aurai beaucoup de plaisir à rétablir les faits erronés que présente le NPD.

Je veux revenir brièvement sur la gestion de l'offre. Nous avons, en tant que gouvernement, un solide bilan en la matière. J'en ai parlé aux agriculteurs de tout le pays et chacun d'eux s'est dit heureux, et plus qu'heureux même, de la position et de la direction que notre gouvernement a prises dans ce dossier.

Pour l'auditeur non averti ou qui ne veut tout simplement pas regarder la réalité en face, il est injuste de comparer la gestion de l'offre avec la Commission canadienne du blé, car la première est nationale et s'étend d'un océan à l'autre, alors que la seconde ne l'est pas. La Commission canadienne du blé n'existe ni au Québec, ni en Ontario. Ainsi, les agriculteurs de ces provinces ont une dispense. Ils peuvent vendre leurs céréales, leur orge ou leur blé n'importe où et c'est là que vient la difficulté. Personne ne parle de se débarrasser de la Commission canadienne du blé. Il y aura un système double de façon à ce que les agriculteurs aient un choix. Mais apparemment, avoir un choix est dangereux en démocratie.

Ce ne sont pas les demi-vérités et les informations erronées qui vont régler nos problèmes.

Il y a des questions à régler, particulièrement dans le secteur des pêches. J'ai donc parlé cette année avec des intervenants de ce secteur en Colombie-Britannique, à Terre-Neuve et Labrador, en Nouvelle-Écosse, à l'île du Prince-Édouard et au Nouveau-Brunswick.

Je crois comprendre que dans tous les aspects de l'accord, nous recherchons la réciprocité et la reconnaissance des régimes réglementaires. Je veux parler de la reconnaissance, du côté européen, de l'Agence canadienne d'inspection des aliments et de la reconnaissance, par nous, de son équivalent en Europe. Je crains que certains de ces éléments présentent, dans les négociations, un peu plus de difficultés que ceux dont nous voulons parler.

Pouvez-vous nous donner un petit peu plus de contexte par rapport à la reconnaissance du processus réglementaire?

**M. Steve Verheul:** Oui, avec plaisir.

C'est l'un des domaines où il faut apporter une attention toute particulière, car, comme je l'ai déjà dit, l'accès au marché ne se limite pas aux tarifs douaniers imposés à la frontière. Pour avoir un accès réel et pouvoir exercer une concurrence, il faut régler les questions réglementaires.

Lorsque l'accord sera achevé, nous aurons, pour la première fois dans un accord de libre-échange que nous connaissons, un chapitre complet sur la coopération en matière de réglementation. Ainsi seront créées les conditions dans lesquelles les responsables européens et canadiens pourront traiter les questions dès leur origine, avant qu'elles ne deviennent problèmes, et chercheront à aligner leurs points de vue dans l'élaboration de nouveaux règlements. Voilà un exemple patent des aspects novateurs de l'accord. Autre élément, probablement encore plus important: pour la première fois, l'Union européenne aborde avec nous la question de la reconnaissance des organismes d'évaluation de la conformité. En d'autres termes, nombre des produits que nous souhaitons vendre à l'Union européenne n'auront pas à y être testés et trouvés conformes à ses normes. Cette étape se fera chez nous. Nous économiserons ainsi beaucoup d'argent, beaucoup de temps et cela donnera un avantage significatif aux nombreux secteurs de notre économie qui doivent procéder à ce genre de tests.

Nous avons ainsi accordé une très grande attention à la coopération en matière de réglementation et aux normes réglementaires en général, et nous en avons fait une de nos priorités absolues à l'occasion des négociations.

• (1235)

**M. Gerald Keddy:** L'autre sujet abordé par le député néo-démocrate concernait, évidemment, les pêches et plus particulièrement nos règles d'origine et de traçabilité.

Après avoir parlé aux représentants de l'industrie et aux pêcheurs, je peux vous dire que pas un seul transformateur, pas un seul, a déclaré qu'il était impossible de distinguer les produits les uns des autres. Qu'ils achètent du poisson des États-Unis, de l'Alaska, du golfe du Maine, qu'ils l'achètent sur des navires américains, qu'ils l'achètent par bateaux ou conteneurs entiers ou que ce poisson soit déjà transformé et congelé, il est très facile de reconnaître son origine.

Je n'ai pas trouvé exagéré, de la part de l'Union européenne, de se demander si elle allait autoriser en franchise du poisson canadien, pêché dans des eaux canadiennes. Après tout, elle doit s'assurer que ce produit n'est pas mélangé, par exemple, avec un produit provenant des États-Unis.

Je ne sais pas si vous avez...

**Le président:** C'est très bien. Laissons-le répondre.

**M. Steve Verheul:** La question des règles d'origine présente des difficultés dans bien des secteurs. Cela vient en partie du fait que, tout comme les 27 pays membres de l'Union européenne ont intégré leur marché, le nôtre est dans une large mesure intégré à celui des États-Unis, surtout dans certains secteurs.

Quant au poisson, beaucoup d'espèces sont strictement canadiennes. Et il y a très peu d'échanges qui s'opèrent entre elles avant qu'elles ne soient mises sur le marché. Ainsi, la majeure partie de nos crevettes transformées ne fait l'objet d'aucun échange transfrontalier avec les États-Unis. Pour d'autres espèces, comme le homard, c'est différent. Nous en capturons en effet dans les eaux américaines et finalement, ces prises passent par notre système de traitement.

Il est certain que les espèces qui sont canadiennes selon la définition convenue lors des négociations auront un plein accès en franchise de douane. Mais nous essayons aussi de trouver un processus par lequel le poisson pêché dans d'autres eaux, mais transformé au Canada, pourrait lui aussi avoir accès au marché européen.

**Le président:** Merci.

Monsieur Holder.

**M. Ed Holder:** L'une des choses qui m'a frappé dans la déclaration du ministre a été la question des achats. Nous n'en avons pas beaucoup parlé aujourd'hui. J'ai été surpris d'entendre que les possibilités d'achat dans l'Union européenne s'élevaient à 2,4 billions de dollars. Cela m'impressionne et témoigne de l'importance de cette question.

Par rapport à la position du gouvernement du Canada dans les négociations sur les achats, pouvez-vous préciser de quelle façon nous y avons associé les provinces et les territoires? D'aucuns craignent que la question des achats ne débouche sur la mise en vente du Canada.

Quant aux possibilités qui se présentent du côté européen, pourriez-vous m'aider à comprendre ce qu'elles sont? Mais avant cela, pourriez-vous préciser à qui nous avons parlé de notre côté? Y a-t-il eu un dialogue global avec tous nos partenaires du Canada, y compris les provinces et les territoires?

**M. Steve Verheul:** Oui, cela a certainement été le cas. Nous avons passé au moins quelques jours chaque mois avec les provinces et les territoires dans des négociations en tête-à-tête. Nous avons consacré beaucoup de temps à ces questions et les marchés publics gouvernementaux ont reçu plus d'attention que d'autres questions. Lorsque nous faisons une offre à l'UE sur les marchés publics gouvernementaux, cette dernière a reçu l'appui total des provinces et des territoires, qui ont été d'une aide précieuse dans l'élaboration de ces offres. Alors, le processus de consultation est plus poussé que tout ce que nous avons connu auparavant dans ces questions.

En ce qui concerne les marchés publics gouvernementaux, il faut garder à l'esprit que nous allons ouvrir certains marchés à l'Union européenne, mais nous ne prévoyons pas de changements importants dans la plupart des cas. Notre système de marchés publics au Canada est déjà très ouvert. Les municipalités, les provinces et le gouvernement fédéral ont souvent des contrats avec des fournisseurs étrangers; alors, nous ne prévoyons pas un changement énorme.

Le chapitre que nous sommes en train de préparer sur les marchés publics gouvernementaux comportera un certain nombre d'éléments de flexibilité qui seront accessibles aux municipalités et à n'importe quel palier de gouvernement. Vous pourriez avoir des contrats qui pourraient ne comporter aucune restriction en dessous des seuils qui seront fixés au cours des négociations. Les municipalités ou d'autres contractants seraient en mesure d'établir les modalités des soumissions, ce qu'ils s'attendent à recevoir. Les contrats peuvent comprendre des facteurs sociaux et environnementaux, de la formation en cours d'emploi et une évaluation de l'expérience pertinente, qui ne peuvent être disponibles qu'au niveau local. Alors, nous incorporons beaucoup de tels éléments de flexibilité.

• (1240)

**M. Ed Holder:** Pensez-vous que l'avantage réside du côté du Canada qui se rend sur le marché européen ou est-ce le contraire, d'après vos observations sur le degré d'ouverture qui existe déjà dans notre système?

**M. Steve Verheul:** Je pense que vous avez vous-même souligné le fait le plus pertinent. Il s'agit d'un marché énorme de 2,3 billions de dollars. Il s'agit d'un marché que nous n'avons pratiquement pas exploité jusqu'à maintenant. Ce n'est pas uniquement un marché de vente directe du Canada vers l'UE. Il y a beaucoup de chaînes de valeur mondiales qui entrent dans ces contrats et y aboutissent, et il nous faut participer à un plus grand nombre d'entre elles.

**M. Ed Holder:** Je ne suis pas présent à la table moi-même et je ne peux imaginer à quoi ressemblent ces négociations. J'essaie de comprendre quels sont les aspects les plus difficiles pour parvenir à la conclusion de cet accord.

Nous avons fixé 2012 comme date butoir, et nous avons eu huit séries de négociations. Est-ce que 2012 constitue une date réaliste? Y a-t-il des obstacles qui empêchent de réaliser cet objectif?

**M. Steve Verheul:** Pour ce qui est des éléments les plus difficiles des négociations, je pense que si vous parlez à quiconque participe à des négociations de ce genre, le plus difficile est le travail que l'on doit faire chez nous. Ce sont toutes les consultations dont vous avez besoin pour établir vos positions, et tout le travail que nous devons faire, surtout dans notre cas, avec les provinces et les territoires, pour nous assurer que nous allons tous dans la bonne direction. Lorsque vous vous retrouvez à la table de négociations avec l'autre partie, c'est la partie qui a tendance à être la plus facile. Vous êtes bien préparé, vous savez ce que vous avez à faire et vous comprenez clairement quels sont vos objectifs. Alors, la partie la plus difficile, c'est de mobiliser tout l'appui national derrière vous.

Concernant la date butoir de 2012 pour la fin des négociations, nous estimons que c'est assez réaliste. Nous avons eu une discussion à Bruxelles la semaine dernière avec mon homologue et il est du même avis. Tout comme nous, les Européens veulent conclure très rapidement ces négociations. Alors, après la série de négociations d'octobre, nous allons nous engager dans une phase de négociations encore plus intense, visant à en arriver à une entente sur la plupart des questions principales au cours des premiers mois de l'année prochaine.

**M. Ed Holder:** Merci beaucoup.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Ravignat.

**M. Mathieu Ravignat (Pontiac, NPD):** Merci de votre présence ici aujourd'hui.

Le danger d'agir aussi rapidement dans ce dossier, c'est de passer à côté de certains points majeurs lorsqu'il s'agit de défendre les intérêts commerciaux canadiens.

Je suis particulièrement préoccupé par les questions culturelles. Nous avons parlé des préoccupations des Européens, mais la culture représente une très vaste industrie ici au Canada. La culture est la source de notre identité. Il y a des problèmes liés à la préservation de cette culture.

J'aimerais savoir si vous avez fait une analyse pour déterminer ce que représenteraient ces chiffres pour l'économie canadienne, et ce que nous pourrions perdre, en particulier si nous ne tenons pas notre bout sur les questions liées au droit d'auteur.

**M. Steve Verheul:** En ce qui concerne les questions culturelles, nous avons passé beaucoup de temps à consulter les représentants de l'industrie culturelle. La plus récente réunion que j'ai eue avec ces gens remonte au mois dernier à Toronto. Je pense que c'était la troisième ou quatrième rencontre que nous avons pour examiner de manière détaillée ce qu'ils considéraient comme des sources de préoccupation potentielles dans le domaine de la culture. Alors, nous avons tenu compte de cela dans notre analyse de la question culturelle.

Mais encore une fois, en ce qui concerne la culture, l'UE, et en particulier certains pays membres, comme la France, la Belgique et certains autres, accordent une grande importance à la culture et au fait d'avoir une liberté d'expression culturelle sans restriction.

• (1245)

**M. Mathieu Ravignat:** Merci de votre réponse.

N'est-il pas vrai que nous n'accordons pas suffisamment d'importance à notre propre culture dans les négociations commerciales? Et n'est-il peut-être pas vrai que le Canada ne remplit pas ses obligations liées à certaines ententes sur le droit d'auteur qui sont déjà en place? Je pense à la Convention de Berne, par exemple.

**M. Steve Verheul:** Désolé, j'ai raté la dernière partie.

**M. Mathieu Ravignat:** La Convention de Berne concernant le droit d'auteur.

**M. Steve Verheul:** Je ne pense pas qu'on ait laissé entendre que nous ne respectons pas nos obligations culturelles. Je n'ai pas entendu un seul représentant du secteur culturel dire cela, ni aucun organisme. En fait, je pense que l'on reconnaît que nous défendons très fermement nos intérêts culturels dans ces négociations. Je pense que les Européens seraient les premiers à le reconnaître. Alors, nous avons beaucoup d'intérêt commun dans ce domaine.

La seule chose que je dirais, c'est qu'au-delà des types d'exemptions culturelles que nous négocions dans le cadre d'un accord de ce genre, il n'y a pas de volonté réelle d'aller plus loin, principalement parce que je pense que beaucoup de représentants du milieu culturel sont un peu mal à l'aise face à l'inclusion d'un grand nombre de dispositions de nature culturelle dans un accord commercial. Cela convient davantage à des accords de coopération conjoints, à des accords de production conjoints, à certaines des questions liées à la Convention de l'ONU sur la protection et la promotion de la diversité des expressions culturelles. Ce sont des endroits où nous pouvons défendre nos intérêts culturels de manière beaucoup plus efficace.

**M. Mathieu Ravignat:** Merci.

**Le président:** Merci.

Pour l'information des membres du comité, nous avons encore trois intervenants et le temps est serré. Nous avons une petite séance à huis clos. Si je peux vous demander trois minutes pour les trois derniers, nous allons leur donner la parole.

Monsieur Shory.

**M. Devinder Shory:** Merci encore une fois, monsieur le président.

De ce côté-ci de la Chambre, nous comprenons que cet accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne sera très avantageux pour les Canadiens. Évidemment, nous comprenons également que l'opposition formée par le NPD doit défendre certains groupes d'intérêts spéciaux, et qu'elle fait son travail. En même temps, nous sommes ébahis d'entendre le ministre parler d'environ 80 000 nouveaux emplois et d'une augmentation de

commerce de l'ordre de 12 milliards de dollars. Il a également dit qu'une famille canadienne moyenne pourra compter sur un revenu additionnel de 1 000 \$.

De plus, je suis d'accord avec le ministre pour dire que le libre-échange est une question vitale. Et je me devais de lui demander comment il réussit à faire ces choses, contrairement à ce qui est arrivé dans le passé. De toute façon, il est indéniable qu'au cours des six dernières années, notre gouvernement conservateur a signé neuf accords de libre-échange. Comme l'a dit le ministre, et comme vous le savez également j'en suis sûr, nous sommes en train de négocier avec un certain nombre d'autres pays, ce qui prouve que nous comprenons.

Monsieur le président, le gouvernement s'est fixé pour objectif de signer l'AECG avec l'UE d'ici 2012. Premièrement, est-ce que cet échéancier est réalisable? Et ensuite, pour l'information de nos amis d'en face, est-ce que notre gouvernement conservateur a un mandat pour signer ces accords?

**M. Steve Verheul:** Premièrement, en ce qui concerne la date butoir, je pense qu'il est clair que nous sommes à portée de cette date butoir. Nous sommes très avancés dans la rédaction du texte de l'accord. Le travail est bien plus qu'à moitié terminé dans les chapitres. Dans le cas des chapitres restants, seul un petit nombre de divergences nous sépare.

Nous avons présenté des offres sur les marchés publics gouvernementaux et les biens. Nous sommes sur le point de présenter des offres sur les services et les investissements. Ces offres seront sur la table.

Nous allons nous engager dans un processus de concentration beaucoup plus intense après la série de négociations du mois d'octobre. Les négociateurs de l'UE et moi-même estimons que nous pouvons certainement respecter l'objectif du début de l'année prochaine pour la conclusion des négociations.

J'ajouterais simplement la mise en garde que vous ne savez jamais vraiment si vous n'allez pas frapper un obstacle dans le cas d'une question particulière, et cela pourrait entraîner un certain retard. Mais je crois qu'il y a beaucoup d'élan derrière ces négociations et les deux parties se sont engagées à les mener à terme.

• (1250)

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Easter.

**L'hon. Wayne Easter:** Merci.

Steve, je veux commencer par dire que vous avez toujours été très direct et accessible, de manière raisonnable, et nous vous en sommes reconnaissants.

Sur la question des produits pharmaceutiques, les fabricants de produits génériques, comme vous le savez, ont dit que cela coûterait 2,8 milliards de dollars par année aux Canadiens. Cela retomberait sur notre système de soins de santé. Nous avons rencontré les représentants de l'industrie pharmaceutique et ils chantent une autre chanson, la somme est beaucoup moins élevée.

Je vous ai demandé le 15 novembre si vous aviez fait une analyse quelconque de cette question et vous avez dit à ce moment-là que vous n'aviez pas fait d'analyse à l'interne, dans le ministère, sur cette question. En a-t-on fait une depuis et est-elle accessible?

**M. Steve Verheul:** Nous avons certainement vu toutes les analyses fournies par les deux côtés de la question, et nous en avons fait une évaluation. Nous avons aussi fait une certaine analyse interne de différentes voies possibles que pourraient emprunter les négociations. Mais étant donné qu'à l'heure actuelle, nous n'avons pas fait de concessions dans ce domaine, nous ne savons pas clairement ce qu'il faut analyser, parce que nous n'avons pas bougé et que nous pourrions ne pas bouger sur cette question.

**L'hon. Wayne Easter:** Très bien.

Parlons maintenant de toute la question de la gestion de l'offre. Il est facile d'utiliser ces mots, mais comme vous le savez, ce qui fait que la gestion de l'offre fonctionne, ce sont les mesures de contrôles des importations et les tarifs douaniers. Premièrement, est-ce que les mesures de contrôle des importations sont incluses dans les négociations? Deuxièmement, est-ce que les tarifs douaniers font partie des discussions?

**M. Steve Verheul:** Premièrement, j'aimerais dire que les deux côtés se sont entendus très tôt dans le processus de négociations pour n'exclure aucune question des discussions se déroulant dans le cadre des négociations; alors, nous avons eu des discussions sur les questions qui sont sensibles des deux côtés. Mais en ce qui concerne le secteur laitier en particulier — et cela touche également le boeuf et le porc dans l'UE —, nous n'avons eu aucune discussion un tant soit peu approfondie à cet égard.

**L'hon. Wayne Easter:** Alors, il y aura 20 ou 30 questions que vous n'arriverez pas à régler au niveau des négociations et, en fait, ces questions pourraient être renvoyées devant les autorités politiques des deux côtés pour y être tranchées. Notre préoccupation, c'est que le Parlement européen aura un droit de veto et un mot à dire alors que le nôtre n'aura, en réalité, rien à dire, est-ce exact?

**M. Steve Verheul:** Le Parlement européen aura effectivement à ratifier l'accord.

**L'hon. Wayne Easter:** On ne peut pas faire figurer les sourires au compte rendu.

Allez-y.

**M. Steve Verheul:** Je n'étais pas certain de la question.

**L'hon. Wayne Easter:** Il y avait une question. La conclusion est la suivante. Au bout du compte, je doute fort que vous parveniez à un accord dans vos discussions sur les questions qui resteront, qui comprendront certainement des tarifs, des mesures de contrôle des importations, portant sur des biens sensibles. On se tournera alors vers les autorités politiques des deux côtés pour prendre une décision finale. Est-ce que mon analyse est correcte?

**M. Steve Verheul:** Eh bien, notre intention, chez les négociateurs des deux côtés, c'est d'aller aussi loin qu'il est possible de le faire dans cet accord avec un certain espoir de pouvoir se rendre jusqu'au bout. Comme dans toute négociation, cela comprendra certaines questions difficiles et il est possible que nous ayons besoin d'une certaine orientation politique dans un très petit nombre de cas avant que le travail soit terminé. Quant à savoir quels seront ces cas, nous devons attendre pour le savoir.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Keddy, vous avez quelques minutes.

**M. Gerald Keddy:** Merci, monsieur le président.

J'ai écouté lorsqu'il a été question de la culture. Cette question a été mentionnée à quelques reprises et je suis toujours étonné de voir que nous avons encore des parlementaires qui n'ont pas foi dans la culture canadienne. Nous avons eu droit à des campagnes de peur

lorsque nous avons signé l'accord de libre-échange avec les États-Unis. Nous allons être américanisés. Nous allons tout simplement nous faire écraser par le rouleau compresseur culturel américain, et cela n'est pas arrivé.

Nous sommes maintenant en train de signer un accord avec une organisation d'États qui compte 27 États membres. Ces pays comptent plus d'une centaine de langues. Ils comptent probablement autant de cultures distinctes et, d'une façon quelconque, ils vont nous submerger complètement. Je pense que c'est plutôt aux Européens de craindre d'être canadienisés.

• (1255)

**M. Mathieu Ravnat:** Ils sont 500 millions. Nous ne sommes que 30 millions. Faites le calcul.

**M. Gerald Keddy:** De toute manière, nous n'avons pas vu de crainte d'un côté comme de l'autre, sauf pour les campagnes de peur, que la culture, d'une façon ou de l'autre, sera affectée par cet accord. C'est complètement ridicule. Mais l'idée que nous aurons des questions sur lesquelles nous ne parviendrons pas à nous entendre, la gestion de l'offre étant, j'en suis certain, l'une d'elles... Et nous allons certainement défendre les intérêts du Canada. De leur côté, les Européens ont un certain nombre de questions sur lesquelles nous ne serons probablement pas capables de nous mettre d'accord.

Lorsqu'on arrive au bout du processus, vous êtes un expert des négociations. Vous en avez vécu un certain nombre. Je ne parle pas des questions individuelles.

Est-ce ce à quoi vous vous attendez? Ils ont des produits sensibles. Ils en ont un certain nombre. Nous n'allons pas parvenir à obtenir un accès dans le cas de ces produits. Et nous aurons des produits qui sont sensibles et ils n'auront pas d'accès dans ces cas-là.

Mais je dirais, pour la gestion de l'offre...

**Le président:** Allons-y pour la réponse. Le temps est presque écoulé.

**M. Steve Verheul:** C'est toujours difficile de prédire quand les négociations seront bel et bien terminées, parce que les décisions les plus difficiles et, très souvent, les plus délicates sur le plan politique restent à prendre. Cependant, nous prévoyons que, lorsque nous aurons fait tout ce que nous pouvions en tant que négociateurs, il restera quelques questions à régler. Nous espérons qu'à ce moment-là, nous aurons trouvé des solutions ou, au moins, que nous pourrions proposer des solutions au plus de questions possible. Mais tout à fait, certaines questions sont délicates pour l'UE et d'autres le sont pour nous. À mon avis, c'est clair qu'aucune des parties n'obtiendra tout ce qu'elle veut dans les négociations. Cela n'arrive jamais et l'objectif, c'est d'obtenir le plus de choses possible.

**Le président:** Merci beaucoup. Je tiens à remercier les représentants du ministère de leur présence et de l'information donnée, très utile dans l'examen de cette importante question.

Je vous ai remis les documents sur certains budgets pour les témoins. Je ne vois vraiment pas pourquoi il faudrait siéger à huis clos, mais si quelqu'un y voit une utilité, nous pourrions l'envisager. Sinon, nous allons simplement procéder dans une séance publique.

Êtes-vous d'accord?

**Des voix:** D'accord.

**Le président:** D'accord, nous allons examiner trois motions.

**L'hon. Wayne Easter:** Pouvez-vous donner quelques explications?

**Le président:** Allez-y.

Le greffier va fournir des explications.

**Le greffier du comité (M. Paul Cardegna):** Nous avons élaboré trois budgets d'étude pour le service des délégués commerciaux, l'accord économique et commercial global avec l'UE et les relations commerciales avec le Brésil.

Concernant les budgets pour le service des délégués commerciaux et les relations commerciales avec le Brésil, puisque nous ne savons pas combien de témoins seront entendus par le comité — qui n'a planifié qu'une séance de plus pour chaque question —, nous avons alloué 1 200 \$ par témoin pour cinq témoins, ce qui donne bien sûr 6 000 \$. Un montant de 1 500 \$ est prévu pour trois repas de travail, le maximum que nous pouvons allouer dans un budget sans présenter une demande au comité de liaison. Enfin, 200 \$ sont affectés pour le rapport du comité, un coût préétabli par la section des publications, qui prépare le rapport.

Donc, le budget pour chacune des deux études, celles sur le service des délégués commerciaux et les relations commerciales avec le Brésil, s'élève à 7 700 \$.

En ce qui a trait au budget pour l'étude sur l'accord économique et commercial global avec l'UE, un membre du comité nous a remis une liste de témoins, et il semble que nous allions en recevoir une autre. Étant donné que plus de témoins étaient concernés, nous les avons ventilés de façon générale: Vancouver, Calgary, Toronto, Montréal et Halifax représentent chacune deux témoins. C'est parce qu'il s'agit d'un montant global, que nous pouvons utiliser pour n'importe quel témoin, d'où qu'il vienne. La répartition nous a simplement donné une indication des fonds dont nous pourrions avoir besoin.

**M. Gerald Keddy:** Les témoins doivent-ils se présenter dans ces villes?

**Le greffier:** Non, ils viennent directement à Ottawa, mais la répartition nous sert simplement à établir les budgets...

**Le président:** Il s'agit de montants pour faire venir des témoins de partout au pays, mais ils ne nous obligent à rien. Ces montants ne correspondent qu'à des crédits budgétaires.

D'accord, veuillez être très bref, monsieur Easter.

● (1300)

**L'hon. Wayne Easter:** Je n'y vois pas de problème, mais un budget sera-t-il préparé, concernant la motion adoptée sur les dispositions favorisant les produits américains qui prévoit le témoignage de l'ambassadeur et d'un certain nombre d'autres personnes et la production d'un rapport pour la Chambre? Un budget a-t-il été préparé à cette fin?

**Le président:** Lorsque nous aurons prévu une autre séance sur les mesures visant à privilégier les produits américains, nous pourrons nous occuper de la question avant de...

**L'hon. Wayne Easter:** Néanmoins, une motion a été présentée pour faire rapport à la Chambre. Alors, quand allons-nous examiner le budget?

**Le président:** Rien n'est prévu, mais nous allons préparer un budget lorsque nous aurons fixé la prochaine séance. La motion a été présentée, mais comme elle n'indique pas de délai, nous examinerons le budget lorsqu'une séance sera fixée.

Monsieur Holder.

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

Je n'ai rien vu concernant les dépenses de téléconférence, mais ce mode de réunion peut être, bien sûr, tout aussi efficace pour certains témoins. Puis-je présumer que, si nous voulons accorder des fonds pour cela, plutôt que pour un vol et les frais associés, nous pourrions utiliser les montants prévus...?

**Le président:** Le greffier dit que les dépenses de téléconférence peuvent remplacer des frais de déplacement. Les budgets ne nous obligent à rien. Les crédits permettent au comité d'examiner les questions et ils sont assez faibles pour que nous n'ayons pas à soumettre une demande au comité de liaison. Nous pouvons approuver les budgets ici et ils nous servent simplement à poursuivre le travail.

Il faut soumettre une motion.

**L'hon. Wayne Easter:** Je veux parler d'autre chose, monsieur le président.

Je ne pense pas que des séances sont prévues pour ces questions, non plus.

**Le président:** Je pense que oui. Les séances figurent dans la motion adoptée par le comité le 27 septembre.

**L'hon. Wayne Easter:** Je vais examiner la motion.

**Le président:** Oui, examinez la motion. Une date est fixée.

**L'hon. Wayne Easter:** Comme vous le savez, la question des dispositions favorisant les produits américains est cruciale et immédiate. Le gouvernement doit prendre des mesures. Nous attendons des réponses et il faut...

**Une voix:** Permettez-moi de présenter la motion...

**Le président:** Veuillez m'excuser, monsieur Easter. Une motion a été présentée.

Nous allons voter les motions une à la fois. Commençons par celle sur les délégués commerciaux.

**M. Devinder Shory:** Je présente la motion.

**Le président:** M. Shory a présenté la motion.

(La motion est adoptée.)

**Le président:** L'autre motion porte sur l'ACDI.

**M. Gerald Keddy:** Je présente la motion.

**Le président:** M. Keddy a présenté la motion.

(La motion est adoptée.)

**Le président:** La dernière motion concerne l'étude des relations commerciales avec le Brésil. Quelqu'un doit la présenter.

Monsieur Holder.

**M. Ed Holder:** Je présente la motion.

**Le président:** Y a-t-il des questions?

(La motion est adoptée.)

**Le président:** Merci, 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>