



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 038 • 1^{re} SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 17 mai 2012

Président

L'honorable Rob Merrifield

Comité permanent du commerce international

Le jeudi 17 mai 2012

• (1100)

[Traduction]

Le président (L'hon. Rob Merrifield (Yellowhead, PCC)): Comme les témoins et un nombre suffisant de membres sont présents à la table, je déclare la séance ouverte. Le comité poursuit son étude sur un projet d'accord de partenariat économique de haut niveau entre le Japon et le Canada.

Le comité remercie les témoins de s'être présentés ici. Nous accueillons Sam Boutziouvis, du Conseil canadien des chefs d'entreprise. Merci d'être venu ici.

Nous accueillons également les représentants de Sécurité alimentaire Canada, à savoir Paul Slomp, vice-président des jeunes, National Farmers Union, et Diana Bronson, directrice exécutive. Merci à vous également d'être ici.

À vous de commencer, Sam. Vous avez la parole. Nous nous réjouissons à l'idée d'entendre votre exposé.

M. Sam Boutziouvis (vice-président, Politique internationale et politique budgétaire, Conseil canadien des chefs d'entreprise): Merci, monsieur le président.

Monsieur le président, membres du comité, merci de nous avoir invités à nous présenter devant le Comité permanent du commerce international.

Le Conseil canadien des chefs d'entreprise — le CCCE — soutient depuis longtemps les mesures visant à renforcer les relations économiques du Canada avec le Japon. Les négociations en vue de la mise en place d'un ambitieux APE — un accord de partenariat économique — avec le Japon approfondira nos relations bilatérales et apportera un complément à nos liens culturels, politiques et sociaux de longue date.

Fondé en 1976, le CCCE est un organisme sans but lucratif non partisan composé des dirigeants de quelque 150 grandes entreprises canadiennes. Les sociétés membres administrent collectivement 4,5 billions de dollars d'actifs, génèrent des recettes annuelles de 850 milliards de dollars environ et sont responsables d'une bonne partie des exportations, des investissements et des activités de recherche et développement et de formation du Canada. Presque tous les secteurs d'activité de l'économie canadienne sont représentés au sein du CCCE.

En ce qui concerne le rôle qu'il joue à l'échelle internationale, le CCCE a adopté une stratégie qui consiste notamment à établir des relations au sein du milieu des affaires du pays prioritaire. L'organisation fait également de son mieux pour obtenir le point de vue des hauts fonctionnaires, des dirigeants politiques, des chefs de groupes de réflexion et d'autres intervenants clés afin de comprendre les défis que posent les relations avec le pays prioritaire et les occasions qu'offrent ces relations au moment où le gouvernement du Canada envisage de conclure avec lui un accord

de partenariat économique, un accord de libre-échange ou un autre traité d'importance.

Le CCCE a collaboré étroitement avec Keizai Doyukai — il s'agit essentiellement de son organisation soeur au Japon — en vue de l'adoption d'un ambitieux APE.

Monsieur le président, j'ai joint, dans l'intérêt du comité, des copies d'une déclaration commune du CCCE et de Keizai Doyukai que vous pourrez verser au compte-rendu. Je n'en dirai pas davantage à ce sujet. En outre, le CCCE a travaillé en étroite collaboration avec Nippon Keidanren au cours des trois dernières décennies afin de faire progresser les relations commerciales bilatérales.

En septembre dernier, l'honorable John Manley, président et chef de la direction du CCCE, s'est rendu au Japon en compagnie du chef de la direction de Manuvie, Donald Guloien, et d'un groupe de dirigeants d'entreprise. Je crois savoir que le vice-président principal de Manuvie a présenté la semaine dernière un témoignage devant le comité à ce sujet. Cette visite avait pour but de discuter de l'étude conjointe et du lancement éventuel des négociations en vue d'un APE, et de constater les dommages causés par la triple catastrophe survenue l'an dernier dans ce pays. Les membres de la délégation ont eu d'excellentes discussions avec les chefs d'entreprise et dirigeants politiques japonais, et il est clair que les liens d'affaires entre le Canada et le Japon sont forts.

Plus récemment, nous avons pu constater la persévérance et la fermeté incroyables dont a fait preuve la population japonaise afin de surmonter les difficultés occasionnées par la catastrophe nucléaire, le séisme et le tsunami qui sont survenus là-bas. Les activités de rétablissement qui ont été menées ont eu des résultats proprement miraculeux. Les initiatives de reconstruction en cours sont ambitieuses et de grande ampleur.

Les chefs d'entreprise canadiens ont relevé l'importance que revêt la sécurité énergétique et alimentaire pour la population japonaise et le gouvernement du pays. Ils ont pris conscience du fait que les Japonais étaient tout à fait disposés à renforcer leur relation avec les Canadiens, et qu'ils manifestaient beaucoup de bonne volonté à l'égard du Canada, surtout en raison de l'aide que le gouvernement et les entreprises du Canada ont offerte au Japon immédiatement après le séisme. Le gouvernement du Canada, plus particulièrement ses représentants à Tokyo et ceux qui se trouvent ici, à Ottawa, mérite nos éloges pour le travail incroyable qu'ils ont effectué en vue d'aider les Japonais et les Canadiens durant cette période d'essai, et pour leur détermination à renforcer les liens entre le Canada et le Japon.

Les observations qui précèdent donnent à penser non seulement que le Canada et le Japon se connaissent bien, mais également qu'une occasion importante se présente à eux. C'est pourquoi nous croyons que le lancement de ces pourparlers constitue une initiative importante en vue du renforcement de nos relations.

Je tiens simplement à souligner que les relations commerciales entre le Canada et le Japon datent d'une centaine d'années, que les deux pays sont liés par des chaînes de valeur mondiale, et qu'il existe d'extraordinaires relations entre les entreprises des deux pays. Comme d'autres témoins qui se sont présentés ici au cours des deux dernières semaines vous l'ont indiqué, le Japon dispose d'une économie diversifiée et technologiquement avancée, dont le PIB — le troisième en importance dans le monde — est de 5,8 billions de dollars environ.

Monsieur le président, en raison des contraintes de temps, je ne passerai pas en revue les statistiques, qui ont déjà été présentées au comité. Je me contenterai de dire, comme il est mentionné à la page 3 de mon mémoire, que rien ne sollicite une attention soutenue comme une crise mondiale. Toutefois, les Canadiens et les Japonais traversent actuellement une troisième vague d'incertitude économique, axée cette fois-ci sur les risques politiques et financiers découlant des récentes élections en Grèce, en France et même dans deux ou trois États de l'Allemagne. Comme les travailleurs canadiens et les entreprises du secteur privé de toutes tailles sont aux prises avec une croissance moins rapide que prévu aux États-Unis et dans certaines parties de l'Europe, l'heure est venue de relancer notre travail avec le Japon.

• (1105)

Le Canada et le Japon ne devraient pas tarder à mener des pourparlers en vue de conclure un accord ambitieux et complet. Le fait d'assurer aux entreprises des deux pays un accès efficace et équitable au marché revitalisera la relation économique existante et procurera des gains économiques aux deux pays.

Le CCCE fait respectueusement valoir que, pour qu'il puisse être considéré comme ambitieux et significatif, un APE Canada-Japon devrait se traduire par l'élimination, immédiatement ou à court terme, de presque toutes les barrières tarifaires qui existent encore et, dans la mesure du possible, de presque toutes les barrières non tarifaires; la libéralisation des échanges dans le secteur des services; la simplification des règles d'origine qui facilitent l'utilisation des préférences; l'élaboration de règles claires pour régler les futurs différends commerciaux; l'instauration d'une cohérence et d'une coopération en matière de réglementation, y compris un cadre pour promouvoir la transparence et la reconnaissance mutuelle; l'amélioration des principes contenus dans notre politique respective sur la cohérence, et l'harmonisation de ces politiques; une mobilité accrue de la main-d'œuvre, grâce au recours à une approche fondée sur des listes négatives en vue d'accroître la mobilité des professionnels du milieu des affaires; de hauts niveaux de protection de la propriété intellectuelle; des procédures douanières plus transparentes et simplifiées; des obstacles et des risques restreints pour les investisseurs, ce qui devrait être garanti par des dispositions exhaustives; l'harmonisation des politiques sur les marchés publics; une coopération en ce qui concerne les normes de sécurité relatives aux aliments et à d'autres produits; une plus grande coopération — il s'agit d'un point important — en ce qui concerne la sécurité énergétique et alimentaire, la promotion de l'investissement dans les pays tiers et le soutien d'une circulation bidirectionnelle des produits manufacturés; et, enfin, une coopération des institutions en matière de cybersécurité, question qui soulève de plus en plus de préoccupations.

Les États-Unis demeurent le plus important partenaire commercial du Canada, et celui-ci est fortement intégré dans l'économie nord-américaine. Nous savons tous cela. Toutefois, le Canada doit diversifier ses relations commerciales et établir de solides partena-

riats en Asie et ailleurs. Au moment où les États-Unis envisagent d'accroître leur accès aux marchés asiatiques, le Canada doit en faire autant pour assurer sa future prospérité. Je vais formuler un commentaire audacieux: la montée de l'Asie est le principal facteur de transformation de l'économie mondiale. À titre de nation du Pacifique, le Canada doit se tourner vers l'Asie — la Chine, le Japon et d'autres pays prioritaires. La conclusion d'un APE ambitieux permettra au Canada de bénéficier d'une présence en Asie. En outre, cet APE pourrait n'être que le premier d'une série de partenariats économiques conclus par le Canada dans la région.

Le CCCE a travaillé activement à promouvoir l'établissement de relations avec des pays asiatiques prioritaires. Tout récemment, le CCCE a lancé une initiative intitulée « Le Canada à l'ère du Pacifique », qui vise à cerner et à promouvoir des solutions stratégiques clés qui accroîtraient la capacité du Canada de réussir au sein d'une économie mondiale en pleine transformation, qui sensibiliseraient les Canadiens et leur permettraient de mieux comprendre les défis auxquels fera face le Canada et les occasions qui se présenteront à lui. Une conférence importante aura lieu à Ottawa le 24 et le 25 septembre. Durant cet événement, on se penchera sur plusieurs questions prioritaires, y compris la sécurité alimentaire.

L'essor de l'Asie est en train de transformer le paysage économique mondial, et l'heure est venue pour le Canada de diversifier ses relations commerciales. Le Canada et le Japon cherchent également à participer aux négociations du Partenariat transpacifique, et le gouvernement de chacun de ces pays mène des consultations auprès des membres de ce partenariat.

Monsieur le président, le Canada ne devrait pas attendre de recevoir une réponse à sa requête d'adhésion au Partenariat transpacifique pour accroître ses relations commerciales avec le Japon. Parmi les adhérents actuels et éventuels au Partenariat transpacifique, le Japon représente le plus important marché avec lequel le Canada n'a pas conclu d'accord de libre-échange.

La conclusion d'un accord avec le Japon donnera au Canada une longueur d'avance dans un marché important, surtout dans le secteur de l'agriculture. Je crois comprendre qu'un autre témoin a mentionné cette idée avant moi. Nous sommes totalement d'accord avec l'idée de prendre une longueur d'avance. Nous l'avons soulevée en ce qui concerne l'accord de libre-échange que le gouvernement a conclu avec la Colombie. Les exportateurs canadiens de produits alimentaires agricoles et d'autres produits ont énormément profité du fait que le Canada a réussi à conclure avant les autres pays un accord de libre-échange avec la Colombie. Dans le même ordre d'idée, le Canada sera désavantagé par rapport aux États-Unis par le fait que ceux-ci ont conclu avant lui un accord de libre-échange avec la Corée. Les producteurs agricoles canadiens qui privilégient l'exportation sont très préoccupés par le fait de perdre une part de marché dans un pays aussi grand que la Corée.

Nous devons entretenir de grandes ambitions et accepter de conclure ces négociations bilatérales d'ici deux ans, de préférence, de manière à ce que les Canadiens puissent profiter le plus tôt possible de cette relation accrue et très importante.

Merci.

• (1110)

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant entendre Paul Slomp, qui présentera un exposé pour le compte de Sécurité alimentaire Canada. Madame Bronson, qui l'accompagne, sera également disponible pour répondre aux questions des membres.

Allez-y, monsieur Slomp.

M. Paul Slomp (représentant, Vice-président des jeunes, National Farmers Union, Sécurité alimentaire Canada): Merci beaucoup de nous donner l'occasion de vous présenter un exposé ici aujourd'hui.

Je m'appelle Paul Slomp, et je suis vice-président des jeunes de la National Farmers Union — la NFU. Je suis également éleveur de bovins de boucherie, tout juste au sud d'Ottawa.

La NFU est une organisation nationale démocratique et apolitique composée de milliers de familles d'agriculteurs de toutes les régions du Canada qui fournissent une vaste gamme de produits de base, notamment des céréales, du bétail, des fruits et des légumes. La NFU a été fondée en 1969, et a été constituée en société en 1970 en vertu d'une loi spéciale du Parlement.

La NFU est membre de Sécurité alimentaire Canada, réseau national oeuvrant pour l'éradication de la faim et faisant la promotion des aliments sains produits au Canada au moyen de méthodes axées sur la durabilité. Sécurité alimentaire Canada a récemment publié un document intitulé *Du pain sur la planche: Une politique alimentaire populaire pour le Canada*, qui a été transmis au comité.

La NFU est favorable au commerce dans le secteur de l'agriculture pour autant qu'il s'agisse de commerce équitable, qu'il permette aux familles d'agriculteurs du Canada et de ses partenaires commerciaux du reste du monde de gagner leur vie et qu'il fasse en sorte que chaque pays ait la capacité de nourrir ses propres habitants.

Depuis plus de 20 ans, la NFU observe les répercussions de la dépendance croissante à l'égard des échanges commerciaux de la politique canadienne en matière d'agriculture. Nous avons constaté que les échanges commerciaux se sont accrus de façon spectaculaire, mais que l'endettement agricole s'est accru de façon tout aussi spectaculaire. Au cours de la même période, le revenu agricole net réalisé est demeuré très bas, et a même été négatif durant certaines années. De surcroît, au Canada, le nombre d'exploitations agricoles et d'agriculteurs a chuté de façon constante, surtout en ce qui concerne le groupe des agriculteurs de moins de 35 ans. Au cours des 20 dernières années, le Canada a perdu 69 p. 100 de ses agriculteurs de moins de 35 ans.

L'accroissement des échanges commerciaux au sein du secteur agricole canadien n'a pas profité aux agriculteurs. De plus, le rapporteur spécial des Nations Unies sur le droit à l'alimentation a signalé hier que les politiques alimentaire et agricole du Canada ne permettent même pas au pays de nourrir adéquatement sa propre population.

Dans le cadre de notre exposé d'aujourd'hui, nous aimerions attirer l'attention sur quelques éléments clés de l'accord de partenariat économique proposé avec le Japon qui se traduiront par d'autres pertes pour les agriculteurs, et par une diminution de la capacité du Canada de répondre aux exigences liées au droit à l'alimentation de l'ensemble de la population du pays.

Le projet d'accord de partenariat économique global et de haut niveau avec le Japon, comme l'ALENA et l'accord économique et commercial global, a une portée beaucoup plus vaste que les seuls échanges commerciaux entre des pays. Les accords de ce genre énoncent des règles qui, d'une part, restreignent la capacité des gouvernements élus de mettre en place des dispositions législatives et réglementaires dans l'intérêt public, et, d'autre part, offrent une protection et des privilèges à des sociétés multinationales qui ne sont citoyennes d'aucun pays, bien qu'elles prétendent posséder le même statut juridique qu'une personne en vertu de la loi. Les avantages acquis par ces sociétés n'ont d'égal que les pertes imposées aux

personnes, aux petites entreprises et aux entreprises locales ou régionales des pays parties à l'accord commercial.

Si la tendance se maintient, les gouvernements nationaux qui concluent des partenariats économiques globaux deviendront pratiquement impuissants, et incapables de protéger leurs électeurs, leur secteur privé ou leurs entreprises indépendantes. Dans le rapport découlant de l'étude conjointe, il est mentionné que l'on s'attend à ce que l'APE imprime un élan en vue de la concrétisation d'un accord de libre-échange avec l'Asie-Pacifique, mais que l'étape intermédiaire consisterait à conclure le Partenariat transpacifique — le PTP —, ce qui obligerait le Canada à renoncer à son système de gestion de l'offre afin de répondre aux exigences de la Nouvelle-Zélande.

La NFU est très favorable à la gestion de l'offre. Ces secteurs du système agricole canadien représentent un domaine où les agriculteurs parviennent à toucher un revenu décent et n'ont pas besoin de recevoir de soutien financier, de même qu'un domaine qui fournit des produits dont les consommateurs peuvent être certains qu'ils ont été produits au Canada selon des normes canadiennes.

Selon l'étude conjointe, un APE donnerait lieu à une croissance économique spectaculaire au Canada et au Japon. Si l'on examine les répercussions qu'ont eues sur les agriculteurs les politiques canadiennes d'expansion des marchés, on observe une constante évidente: le nombre d'agriculteurs diminue, et la production se concentre entre les mains d'un nombre restreint d'entités plus vastes. On constate également que ces énormes exploitations agricoles sont aussi celles qui ont le plus profité de nos programmes de protection du revenu.

● (1115)

L'étude conjointe indique que l'APE proposé garantirait une liberté considérable aux capitaux, qui pourraient aller là où ils le veulent et y demeurer aussi longtemps qu'ils le souhaitent, et qu'il serait possible d'intenter des poursuites contre les gouvernements qui tentent de réglementer la circulation des capitaux dans l'intérêt public. Les sociétés multinationales sont en train de devenir extrêmement riches et puissantes. Le déséquilibre entre ces sociétés et les agriculteurs est profond.

Le mécanisme de règlement des différends opposant un investisseur et un État permet à une société d'intenter une poursuite contre un gouvernement si celui-ci adopte des dispositions législatives ou réglementaires ayant une incidence sur sa capacité de faire des profits, ce qui restreint la capacité des législateurs dûment élus de s'acquitter de leurs devoirs à l'égard du public.

Nous sommes également préoccupés du fait que, comme le Japon a adhéré à la Convention de l'UPOV de 1991 — le régime de protection des obtentions végétales —, le Canada pourrait faire l'objet de pressions visant à le faire adhérer lui aussi à cette Convention à des fins d'harmonisation. Cela limiterait gravement les pratiques en matière de conservation de semences, et accroîtrait radicalement les coûts liés aux semences que doivent assumer les agriculteurs. À l'heure actuelle, au Canada, les sociétés multinationales de production de semences ont recours à des brevets pour vendre leurs produits à fort prix. Par conséquent, le coût des semences de canola brevetées ont augmenté de façon spectaculaire. En ce moment, les agriculteurs déboursent 600 \$ pour se procurer un boisseau de semences, mais ne vendent leur récolte qu'au prix de 13 \$ le boisseau. Un tel déséquilibre au chapitre des prix serait maintenu par la Convention de l'UPOV de 1991, car les variétés de semences non brevetées seraient couvertes par la protection des obtentions végétales.

Selon l'étude conjointe, l'application des droits de propriété intellectuelle constitue l'un des éléments qui devraient être pris en considération. Nous craignons que de telles mesures aient des répercussions injustes sur les agriculteurs, à la lumière de l'arrêt *Schmeiser*, dans le cadre duquel la Cour suprême a déclaré, en 2004, qu'un agriculteur violait les droits afférents à un brevet s'il utilisait des semences brevetées, peu importe la manière dont les gènes brevetés ont été introduits dans la culture. Les gènes sont transportés par le vent et les insectes, et bien souvent, les mauvaises herbes sont répandues le long des routes et des chemins de fer par les camions et les wagons de train. Il a été prouvé que les stocks de semences contrôlées non génétiquement modifiées sont contaminés par des semences génétiquement modifiées.

L'APE comporterait des mesures en matière de marchés publics qui, comme c'est le cas dans le cadre de l'AECG, ont une incidence sur les gouvernements sous-nationaux. Cela aurait des répercussions sur la capacité des administrations provinciales et municipales, et celle des écoles et des hôpitaux, d'adopter une politique locale en matière d'approvisionnement alimentaire.

Par suite de la suppression de la Commission canadienne du blé — l'organisme de commercialisation dirigé par des agriculteurs qui s'occupait des exportations de blé et d'orge —, les sociétés japonaises manifestent de l'intérêt pour l'offre canadienne de céréales, dans la mesure où elles visent à accroître et à raffermir leur mainmise sur les marchés de l'alimentation asiatiques. Je pourrai vous en dire davantage à ce sujet durant la période de discussion.

À l'heure actuelle, les principaux produits agricoles canadiens exportés au Japon sont le boeuf, le porc, le canola et le soya. Il semble que, sous le régime de l'APE proposé, ceux qui vendent ces produits chercheraient à accroître davantage leur accès au marché japonais. La majeure partie du canola et du soya récoltés au Canada sont génétiquement modifiés, et les consommateurs japonais sont très hostiles à l'égard des OGM. La réglementation japonaise en matière d'étiquetage est stricte, et il n'existe pratiquement aucune demande des consommateurs en ce qui concerne les aliments contenant des OGM.

Au Canada, les secteurs de la transformation du boeuf et du porc sont extrêmement intégrés — une proportion d'environ 80 p. 100 du boeuf est transformé par Cargill et Excel Foods, et la transformation d'à peu près 70 p. 100 du porc est effectuée par Olymel et Maple Leaf Foods. Je tiens à souligner que ces intérêts sont représentés par mes collègues témoins ici présents.

Une étude de la NFU a révélé que le prix du boeuf est maintenu artificiellement bas parce que les emballeurs possèdent de vastes parcs d'engraissement de troupeaux, ce qui leur permet de manipuler les prix. Depuis la conclusion de l'ALENA, le Canada a perdu des milliers de producteurs porcins. Quant à ceux qui restent, bon nombre d'entre eux doivent confier leur production à l'un des deux grands emballeurs, et accepter le prix qui leur est offert. Ceux qui profitent des exportations accrues de boeuf et de porc, ce sont non pas les agriculteurs, mais les quatre grandes sociétés de transformation de la viande.

Au Japon, les règles en matière de salubrité des aliments qui concernent le dépistage de l'ESB sont très strictes. Quant au Canada, il présente un piètre bilan en ce qui concerne le contrôle de l'ESB. Tant que le système actuel sera en place, il est peu vraisemblable que le Japon change les règles qu'il a adoptées au sujet de l'âge des animaux.

●(1120)

Nous aimerions également souligner que les échanges commerciaux entre le Canada et le Japon se poursuivront, que l'accord bilatéral proposé soit conclu ou non. Les deux pays sont membres de l'Organisation mondiale du commerce, à laquelle on peut également faire appel en cas de différend commercial opposant deux pays.

L'objectif ultime de l'APE proposé est de permettre aux sociétés multinationales de s'immiscer totalement dans toutes les facettes de la vie économique. Du coup, les secteurs de l'agriculture et de l'alimentation seront soumis aux impératifs de l'efficacité et de la rentabilité des entreprises. Nous croyons que les relations internationales doivent être fondées sur le respect de l'ensemble de chaque société, que le commerce doit être équitable et respectueux des institutions culturelles et économiques mises en place par chaque pays, et que la démocratie suppose que les gens ont véritablement leur mot à dire en ce qui concerne les choix économiques qui ont des répercussions sur leur vie.

En outre, nous faisons valoir que le Canada a besoin d'une politique alimentaire nationale, et que le commerce international devrait être un élément de cette politique.

Merci beaucoup.

Le président: D'accord, merci beaucoup. Il semble que les témoins de ce matin ont des opinions divergentes. Cela devrait rendre très intéressante la période de questions et de réponses.

Nous allons commencer avec M. Davies. Vous avez la parole.

M. Don Davies (Vancouver Kingsway, NPD): Merci, monsieur le président.

Je tiens à remercier tous les témoins d'être ici aujourd'hui.

Hier, j'ai rencontré des représentants de l'industrie du canola, de l'industrie porcine et de l'ensemble de l'industrie agricole du Canada. Ils m'ont indiqué très clairement qu'ils représentaient une grande diversité d'intérêts agricoles. Ils m'ont dit que, pour régler les problèmes, il valait mieux, et de loin, poursuivre les négociations multilatérales dans le cadre de l'OMC. Je suis conscient du fait que ces négociations sont au point mort.

J'aimerais que les deux témoins nous indiquent brièvement quel est leur point de vue à ce sujet. Devrions-nous tenter de relancer les négociations multilatérales? Le cas échéant, est-ce que le fait de tenter de conclure des accords bilatéraux nuit à la reprise des négociations multilatérales?

M. Sam Boutziouvis: Le CCCE a toujours soutenu le Programme de Doha pour le développement et la libéralisation multilatérale du commerce. Au cours de ses 35 années d'existence, il a joué un rôle de premier plan dans le cadre de plusieurs rondes de négociation.

Bien sûr, le CCCE appuie fermement l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, vu que, dans les années 1980, notre compétitivité soulevait de graves préoccupations.

La dure réalité, comme vous l'avez mentionné, c'est que le Programme de Doha pour le développement est au point mort. Notre très compétente équipe à Genève s'échine à trouver des solutions de rechange — par exemple, des accords multilatéraux dans certains secteurs — pour tenter de dénouer l'impasse dans laquelle on se trouve là-bas. Elle songe même à faire progresser les choses dans des secteurs extrêmement restreints, pointus et précis pour faire en sorte que le programme de commerce mondial ne tombe pas à l'eau.

Pendant ce temps, comme vous le savez, les accords commerciaux bilatéraux et régionaux se sont multipliés, mais leur qualité — surtout celle des accords régionaux — laisse parfois à désirer.

Indépendamment de ce que le témoin que l'on vient d'entendre a, selon moi, laissé entendre, le Canada a profité énormément de quelques-uns des accords bilatéraux qu'il a conclus au cours des dernières années.

Pour conclure, je mentionnerai que le Japon, après avoir été, comme le Canada, un ardent défenseur du programme multilatéral, a conclu une série d'accords de partenariat économique et d'accords de libre-échange, surtout dans la région de l'Asie-Pacifique. Il est actuellement en pourparlers avec l'Australie. Ainsi, à notre avis, il est essentiel pour les petites, les moyennes et les grandes entreprises — et non seulement pour ces dernières, contrairement à ce que mon collègue a affirmé — que nous tentions de faire progresser notre programme en matière de commerce.

Nous voulons accroître la prospérité du Canada, et nous voulons le faire de la manière la plus efficace et la plus efficiente possible. Nous sommes...

• (1125)

M. Don Davies: Je suis désolé, monsieur Boutziouvis, de vous interrompre, mais mon temps est limité, et je veux donner à l'autre témoin l'occasion d'exprimer son point de vue. En outre, j'ai quelques autres questions à poser. Merci.

Monsieur Slomp ou madame Bronson.

M. Paul Slomp: Je vais également formuler des observations à propos d'une partie de votre question.

À mon avis, ce qu'il est important de reconnaître, c'est ce que nous tentons d'accomplir au moyen de ces accords commerciaux. Le commerce multilatéral peut être profitable, mais il ne doit pas compromettre la capacité d'un État de répondre aux demandes et aux besoins de sa population.

Si la conclusion d'un accord multilatéral empêche le Canada de mettre en oeuvre une politique lui permettant de veiller à ce que certains types d'investissement soient compatibles avec ses objectifs stratégiques prioritaires — par exemple, le fait de nourrir la population canadienne ou celui de faire en sorte que les Canadiens puissent toucher un revenu décent grâce à un emploi décent —, j'estime que, dans les faits, les accords de ce genre ne valent pas le coup.

Mme Diana Bronson (directrice exécutive, Sécurité alimentaire Canada): Je tiens simplement à ajouter que, selon moi, les règles liées au commerce multilatéral sont préférables aux règles dont s'assortissent les accords bilatéraux. Cela s'explique notamment par le fait que les accords multilatéraux offrent une meilleure égalité des chances que les accords bilatéraux, car, de toute évidence, dans le cadre des négociations visant la conclusion d'un tel accord, un pays pauvre est énormément désavantagé par rapport à un pays riche. En outre, le modèle bilatéral contribue à la prolifération des accords.

La plupart des accords bilatéraux qui ont été conclus récemment sont, en fait, des traités d'investissement bilatéraux — ils concernent principalement les investissements, et non pas le commerce. Comme nous le savons, il existe de nombreux différends en matière d'investissement.

J'imagine qu'il s'agit là des principales observations que j'avais à formuler à ce sujet.

M. Don Davies: Je vais maintenant aborder la question des dispositions relatives aux différends entre un investisseur et l'État. Je crois que vous avez dit quelques mots à ce propos, monsieur Boutziouvis, durant votre exposé.

Tout d'abord, vous avez avancé que, grâce à des dispositions exhaustives, un APE avec le Japon réduirait les barrières et les risques auxquels font face les investisseurs. Quels risques le Japon pose-t-il actuellement pour les investisseurs canadiens?

M. Sam Boutziouvis: Le Japon et le Canada possèdent des dispositions très détaillées en matière d'investissement. Ces dispositions font l'objet de négociations avec d'autres pays, et le Japon a conclu plusieurs accords d'investissement avec d'autres pays. Les principes canadiens et japonais en matière d'investissement sont très compatibles. Le problème tient à faire en sorte que les ensembles canadien et japonais de dispositions qui régissent les accords d'investissement bilatéraux conclus par chaque pays soient compatibles.

Par exemple, plusieurs entreprises aimeraient beaucoup être en mesure de vendre davantage de services au Japon. Elles estiment que les changements qui ont été apportés récemment au service postal du Japon constituent un énorme progrès, mais elles aimeraient évidemment que d'autres progrès soient réalisés. Je soupçonne que les questions relatives à la non-discrimination et à la réciprocité devraient être très claires.

• (1130)

M. Don Davies: Monsieur Boutziouvis, est-ce que vous recommandez que l'accord entre le Canada et le Japon comprenne une disposition relative aux différends entre un investisseur et l'État?

M. Sam Boutziouvis: Oui.

M. Don Davies: Dans votre mémoire, vous mentionnez aussi que, pour favoriser la transparence, vous aimeriez que l'on procède à une harmonisation des réglementations.

Le président: Soyez très bref.

M. Don Davies: Je serai bref.

L'un des problèmes qui pose une disposition relative aux différends entre un investisseur et l'État, c'est qu'elle renvoie le règlement des différends à un tribunal dont les délibérations se déroulent à huis clos — aucun document n'est rendu public, aucune transcription des débats n'est accessible, et les médias ne peuvent pas assister aux audiences. Il ne s'agit certainement pas d'un processus transparent.

Comment conciliez-vous le fait que, d'une part, vous réclamez une plus grande transparence, et que, d'autre part, vous affirmez qu'une disposition relative aux différends entre un investisseur et l'État est importante, bien qu'elle donne lieu à un processus qui est tout sauf transparent?

Le président: Je vous permets de répondre très brièvement à la question.

M. Sam Boutziouvis: Les fonctionnaires japonais nous ont effectivement posé plusieurs questions à propos des dispositions relatives aux différends entre un investisseur et l'État énoncées au chapitre 11 de l'ALENA. Je serai heureux de vous transmettre les mêmes renseignements que ceux que nous avons fournis à ces fonctionnaires japonais dans le cadre des négociations du PTP.

En un mot, je dirai que le Canada a énormément profité du chapitre 11 de l'ALENA, et que les cinq, six ou sept affaires dans le cadre desquelles il a dû se présenter devant le tribunal aux fins du processus de règlement des différends au titre du chapitre 11 n'ont pas eu de répercussion négative sur lui.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à M. Hiebert, qui partagera son temps avec M. Shory, si je ne m'abuse.

M. Russ Hiebert (Surrey-Sud—White Rock—Cloverdale, PCC): C'est exact.

J'aimerais tout d'abord m'adresser à M. Boutziouvis. Durant votre déclaration préliminaire, vous avez indiqué que les 150 entreprises que vous représentiez provenaient essentiellement de tous les secteurs de l'industrie et de toutes les régions du pays.

Vu que le modèle économique semble indiquer que les échanges commerciaux avec le Japon dans le cadre d'un APE comme celui dont nous discutons rapporteraient de 4 à 9 milliards de dollars par année aux entreprises canadiennes, et entre 4 et 5 milliards de dollars par année au Japon, pouvez-vous nous dire aux entreprises de quels secteurs, de quelles industries et de quelles régions l'élimination des barrières commerciales profiterait le plus?

M. Sam Boutziouvis: Nous nous plaisons à penser que cela profitera au plus grand nombre de secteurs possible. Nous avons conclu que, pour autant que la concurrence soit juste et équitable, tous les secteurs peuvent profiter de cela. Est-ce qu'il y aura des gagnants et des perdants? Je crois comprendre que vous avez entendu des témoignages à cet égard, et que les opinions divergent à ce sujet, mais la réponse est la suivante: oui, il y aura des gagnants et des perdants. Cela dit, je ne peux pas vous dire qui seront les perdants.

M. Russ Hiebert: Vous venez de donner la réponse à la question que je m'apprêtais à vous poser.

M. Sam Boutziouvis: On ne peut pas dire qui seront les perdants. Au moment de la conclusion de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, tout le monde avait présumé et conclu que l'industrie viticole serait anéantie. De toute évidence, cela ne s'est pas produit. On ne peut pas se porter garant de l'entrepreneuriat des Canadiens, de leur capacité d'être novateurs et créatifs au moment d'accéder aux marchés. En ce qui concerne le Japon, ce que nous avons observé, c'est que les petites, moyennes et grandes entreprises, les entreprises employant une, deux ou trois personnes et les entreprises de tous les secteurs de l'économie — mais surtout le secteur des services et les industries créatives à forte valeur ajoutée — auront d'incroyables occasions de se lancer dans des relations commerciales avec le Japon. Nous présumons que l'ensemble du Canada profitera d'un tel accord. Je sais que cette réponse n'est probablement pas suffisante pour vous, mais je vous dirai que nous nous attendons à ce que tous les Canadiens en sortent gagnants. Le résultat net sera positif. Il y aura des pertes. Il y aura des pertes brutes d'emplois, mais le résultat net, c'est que des emplois seront créés.

M. Russ Hiebert: Monsieur Slomp, à vos yeux, est-ce que la libéralisation accrue des échanges commerciaux avec le Japon comporte des avantages ou des éléments positifs? Vous avez beaucoup parlé des aspects négatifs, mais croyez-vous qu'il y aura des aspects positifs?

M. Paul Slomp: Je travaille auprès de producteurs agricoles axés sur l'exportation. Je ne pense pas que, selon eux, l'accord commercial avec le Japon sera bénéfique pour eux. Cela dit, si ma réponse est hésitante, c'est que je crois que, pour les agriculteurs, les avantages seront fluctuants — les effets pourront être bénéfiques une année, et négatifs l'année suivante. Si l'on examine la tendance globale, en raison de la concentration du marché entre les principaux acteurs de chaque secteur agricole... J'ai fait brièvement allusion à la concentration du marché dans le secteur de la transformation du boeuf et du porc. En outre, dans le secteur des grains, un nombre très limité de grandes sociétés sont responsables de l'expédition. Pour ces sociétés, ce qui est crucial, c'est de faire de l'argent. Pour faire de

l'argent, elles doivent acheter leur produit de base — celui qui est produit par l'agriculteur — au plus bas prix possible, et le revendre au prix le plus élevé possible. Pris isolément, les agriculteurs n'ont pas suffisamment de pouvoir sur le marché et ne possèdent pas suffisamment de parts de marché pour qu'ils puissent être en mesure de tirer véritablement profit d'un accord commercial. Ceux qui détiennent les ressources requises à cette fin et ce pouvoir sur le marché sont les grandes sociétés.

● (1135)

M. Russ Hiebert: Cela s'applique peu importe à qui les agriculteurs vendent leurs grains, c'est-à-dire peu importe que l'acheteur se trouve au Canada ou à l'étranger, non?

M. Paul Slomp: Nous avons observé que les accords commerciaux de ce genre ont donné lieu à une véritable tendance, à savoir celle des entreprises concurrentielles à l'échelle internationale. Cela signifie que les entreprises canadiennes ou les entreprises dont les activités se déroulent à l'échelle internationale doivent être concurrentielles. Elles n'ont pratiquement aucune concurrence au Canada. S'il y a trop de concurrence au Canada, elles ne peuvent pas être concurrentielles à l'échelle internationale.

M. Russ Hiebert: Je vais céder le reste de mon temps à Devinder Shory.

Mme Diana Bronson: Puis-je ajouter un bref commentaire à cela, s'il vous plaît?

Le président: Vous pourrez peut-être le faire en réponse à la prochaine question. Il ne nous reste que deux minutes, et je veux donner l'occasion à M Shory de dire au moins quelques mots à ce sujet.

M. Devinder Shory (Calgary-Nord-Est, PCC): Je ne prendrai que quelques minutes. Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins. Je ne prendrai pas beaucoup de temps.

Monsieur Boutziouvis, vous avez mentionné l'importance que revêt la sécurité alimentaire au Japon. Vous avez également dit qu'une occasion très importante s'offrait à nous cette fois-ci. Le commentaire le plus important que vous avez formulé, et qui a attiré mon attention, concerne la diversification. Vous avez mentionné que, même si les États-Unis sont le principal partenaire commercial du Canada, celui-ci doit diversifier ses relations commerciales, et établir de plus solides partenariats en Asie. Pourquoi croyez-vous qu'il est si important pour le Canada de diversifier ses marchés à ce moment-ci? A-t-il quelque chose à perdre à ne pas le faire?

M. Sam Boutziouvis: Sur le plan macroéconomique, au cours des deux dernières années, une proportion de 80 p. 100 de la croissance mondiale a été attribuée aux marchés émergents, dont bon nombre se trouvent en Asie alors qu'il y a de cela plusieurs années, cette proportion était inférieure à 40 p. 100. La croissance provient de plus en plus des marchés émergents. La richesse et la prospérité connaissent une croissance spectaculaire dans ces marchés, surtout en Asie. Par exemple, nous avons tous entendu parler du fait que, en Chine, quelque 400 millions de personnes se sont hissées au-dessus du seuil de la pauvreté. Je ne suis pas en train de dire que ces gens ne sont plus pauvres; je dis simplement qu'ils ne vivent plus sous le seuil de la pauvreté. Lorsque cela se produit, la demande pour des produits protéinés, pour d'autres céréales et d'autres produits augmente, de même que la demande énergétique. La demande provenant de ce qui sera, avec un peu de chance, la future classe moyenne pour toutes sortes de produits augmentera de façon spectaculaire.

Ainsi, le Canada peut jouer un rôle dans le secteur de l'énergie, des produits alimentaires, des produits manufacturés et d'autres produits de base, à mesure que ces intrants s'intègrent aux chaînes d'approvisionnement, à mesure que se constitue la classe moyenne en Asie et que la croissance se déplace de façon encore plus spectaculaire vers ces marchés émergents.

Le président: D'accord, le temps est écoulé.

Nous allons passer à M. Easter. Vous avez sept minutes.

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

Merci à tous les témoins de leur exposé.

Monsieur Slomp, durant votre exposé, vous avez souvent mentionné une étude conjointe. Est-ce qu'une copie de cette étude nous a été transmise? Je ne le pense pas.

• (1140)

M. Paul Slomp: Il s'agit, en fait, d'une étude conjointe sur l'accord de libre-échange dont nous parlons.

L'hon. Wayne Easter: Oh, d'accord, il s'agit de l'étude menée par le gouvernement du Canada.

M. Paul Slomp: Elle peut être consultée sur le site Web du MAECI.

L'hon. Wayne Easter: D'accord. Je croyais que vous parliez d'une autre étude. Très bien, dans ce cas — nous avons cette étude.

Je m'adresserai d'abord au représentant du CCCE. Vous avez mentionné les préoccupations soulevées par le fait que nous avons pris du retard en matière de commerce dans certains pays avec lesquels nous faisons déjà du commerce, notamment la Corée. Le marché coréen est extrêmement important pour nous, dans la mesure où nous sommes déjà établis là-bas, et nous nous sommes laissés distancier par les Américains. Le gouvernement participe à toutes sortes de négociations, mais les résultats se font attendre. Nous sommes très préoccupés, et nous avons dit régulièrement au gouvernement — et je suis ravi que vous l'ayez fait vous aussi — que nous devions nous concentrer sur les marchés où nous sommes déjà présents — par exemple, la Corée, qui est un énorme marché —, et non pas simplement entreprendre des négociations un peu partout à la seule fin de pouvoir parler du nombre de discussions commerciales auxquelles il participe. De fait, seul le nombre semble compter.

En ce qui concerne l'exposé que vous avez présenté, je dois mentionner que je suis d'accord avec quelques-unes des préoccupations soulevées par M. Slomp, et ce, même si je suis très favorable au commerce. L'une de nos préoccupations tient à ce que, à mesure que la mondialisation prend de l'ampleur, le pouvoir des sociétés multinationales s'accroît considérablement, ce qui leur donne l'occasion, pour l'essentiel, d'exploiter l'environnement, les ressources et les travailleurs un peu partout dans le monde au nom de leurs actionnaires. De plus en plus de gens sont préoccupés par cela. Même si ces sociétés font du bon travail, cela m'inquiète.

À ce moment-ci, je mentionnerai que, comme vous le savez, John Manley est l'un de mes anciens collègues. J'ai discuté avec lui l'autre soir. À coup sûr, nous ne sommes pas vraiment d'accord avec son point de vue sur la gestion de l'offre. À notre avis, il s'agit d'un modèle de développement rural qui pourrait être utilisé un peu partout dans le monde.

Quelqu'un a dit que nous devions être prudents avec le marché japonais, et je suis d'accord avec cela. Le commerce ne sera plus ce qu'il était, car la position des Japonais a beaucoup changé, et ils

privé à présent des accords bilatéraux. Nous devons être de la partie, mais la question qui se pose est la suivante: comment trouver un moyen d'ajouter de la valeur aux exportations canadiennes? Quelques-unes de nos exportations — qu'il s'agisse du charbon, des produits bruts, des oléagineux, du cuivre ou du boeuf — comportent une certaine valeur ajoutée, mais je me demande ce que nous devons faire — indépendamment de l'accord — pour ajouter au Canada de la valeur à ces produits que nous exportons vers des pays comme le Japon.

M. Sam Boutziouvis: On doit conclure un APE global qui permet de régler la question des barrières non tarifaires. M. Slomp a mentionné le canola. C'est vrai. Nous aimerions que les producteurs canadiens soient en mesure d'ajouter de la valeur au canola de manière à ce qu'il soit vendu au Japon sous forme d'huile ou d'un autre produit dérivé. À notre avis, l'APE est une bonne occasion de mener des pourparlers concernant de telles dispositions. Si l'on mène des pourparlers en vue de conclure un APE ambitieux et de vaste portée, les négociateurs seront en mesure de s'attaquer à la question des barrières non tarifaires, à la question des barrières tarifaires et à divers autres aspects qui nous donneront l'occasion d'ajouter de la valeur aux produits.

Le quart de nos 120 membres sont des PDG de sociétés multinationales étrangères. Ces sociétés ne seraient pas présentes ici si le Canada n'était pas un pays avancé d'où elles peuvent continuer à faire des affaires, vendre des produits, être en prise directe sur les chaînes d'approvisionnement mondiales et acheter des produits et des services de petites, moyennes et grandes entreprises, et si elles ne pouvaient pas tirer parti de toutes ces choses incroyables que nous avons été en mesure de créer.

Cela vaut également pour les sociétés multinationales canadiennes établies à l'étranger. Le message que M. Slomp et Mme Bronson tentent de transmettre, c'est que les sociétés multinationales ne se soucient pas de l'endroit où elles se trouvent, mais je peux vous dire qu'elles se soucient réellement du Canada. Je travaille pour le CCCE depuis 21 ans, et je ne saurais vous dire combien de fois des PDG m'ont impressionné en me disant à quel point ils trouvaient merveilleux pour eux d'être en mesure de travailler et de diriger des organisations, et de collaborer avec nos membres canadiens.

Cela ne concorde pas du tout avec l'impression globale que vous avez. Si ce que ces deux personnes ont dit à propos des grandes entreprises canadiennes était vrai, le pays ne serait pas aussi prospère qu'il l'est actuellement — ce serait une terre désolée. Toutefois, cela n'est tout simplement pas le cas.

• (1145)

L'hon. Wayne Easter: Vous avez fait allusion à la politique en matière de concurrence du Japon. Toutefois, la Loi sur la concurrence doit également être améliorée, car de nombreuses petites entreprises d'ici sont rachetées. J'aimerais entendre vos commentaires à ce sujet.

Mme Diana Bronson: Nul doute que les personnes qui dirigent des sociétés se soucient des gens, du développement et du reste. Je suis quelque peu froissée par le dernier commentaire qui a été formulé. Cela dit, il faut voir la réalité en face: le but des sociétés proprement dites est de faire de l'argent. Les personnes qui les dirigent ont peut-être d'autres buts.

En outre, nous sommes ici non pas à titre personnel, mais pour parler au nom d'organisations qui représentent des personnes, des agriculteurs, des mouvements et des banques alimentaires de toutes les régions du pays. Toutes ces personnes sont préoccupées par le fait que le modèle axé sur l'exportation, qui prend de plus en plus d'importance, cause des préjudices aux personnes — quelque deux millions de personnes — qui travaillent dans le secteur de l'alimentation au Canada. Les règles du genre de celles qui sont en train d'être mises en place empêchent les municipalités, les hôpitaux et les organismes gouvernementaux d'adopter des stratégies durables d'approvisionnement local. Voilà le problème.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Shipley.

M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC): Merci, monsieur le président, et merci aux témoins.

J'ai trouvé intéressants les commentaires qu'a faits M. Slomp, et j'ai trouvé particulièrement intéressantes les observations que Mme Bronson vient de formuler. Je connais toutes sortes d'agriculteurs qui, en fait, sont des dirigeants d'entreprise, c'est-à-dire d'exploitations agricoles familiales. Je me demande pourquoi vous êtes préoccupés par le fait que des entreprises fassent de l'argent, car bien souvent, il s'agit d'entreprises familiales. Ce n'est peut-être pas toujours le cas, mais il peut s'agir d'entreprises de transformation... Vous avez donné l'impression qu'il était répréhensible de faire de l'argent, mais pour ma part, j'estime qu'il est bien que les agriculteurs fassent de l'argent.

Êtes-vous d'accord avec cela, monsieur Slomp?

M. Paul Slomp: Je pense que ce que vous dites est vrai. Il est merveilleux que les agriculteurs fassent de l'argent — plus ils peuvent faire de l'argent sur le marché, mieux ce sera.

M. Bev Shipley: Excellent, car la plupart d'entre nous...

M. Paul Slomp: Cela dit, j'aimerais ajouter qu'il existe une grande différence entre une entreprise possédée et exploitée par une famille et une entreprise comptant de nombreux employés et dont les propriétaires et les actionnaires ne participent pas au travail qui se fait sur le terrain.

M. Bev Shipley: Oh, bien au contraire, je connais de nombreuses sociétés dont certains des actionnaires sont des agriculteurs. Y a-t-il quelque chose de mal à cela?

M. Paul Slomp: Non, et j'ose même affirmer que je prends la parole au nom de ces agriculteurs qui sont propriétaires exploitants.

M. Bev Shipley: Vous avez quelque peu donné l'impression que la présente discussion — mais pas seulement celle-ci — sur les accords commerciaux était mauvaise pour l'industrie agricole. Pourtant, un certain nombre de témoins, et à peu près tous les intervenants du secteur de l'agriculture, même ceux qui s'occupent de la gestion de l'offre, sont favorables à ces discussions.

Je m'adresserai maintenant à vous, monsieur Boutziouvis. Vous avez dit que la conclusion d'un accord avec le Japon donnera au Canada une longueur d'avance qui lui procurera d'importants avantages, et que l'obtention d'un ambitieux accès préférentiel au marché japonais procurera aux producteurs agricoles canadiens une longueur d'avance sur leurs concurrents.

Il s'agit là d'un tout autre son de cloche. Bien honnêtement, je suis d'accord avec vous, et toutes les organisations de produits agricoles le sont aussi. Elles voient l'avantage que cela comporte. Que voulez-vous dire lorsque vous parlez d'une longueur d'avance?

• (1150)

M. Sam Boutziouvis: Le fait d'avoir une longueur d'avance donne aux exploitations agricoles de toute taille — de la plus modeste entreprise familiale à la société multinationale — qui font preuve de créativité et d'esprit d'entreprise l'occasion de tirer parti, dans la mesure du possible, d'obstacles au commerce et à l'investissement moins importants, et d'établir le contact avec les chaînes d'approvisionnement du pays, les grandes sociétés et les coopératives afin de pouvoir exporter leurs produits et services.

Je souligne au passage que cela vaut également pour le Japon. À l'heure actuelle, le Japon est en négociation avec l'Australie. Ces négociations se déroulent depuis sept ans, ou à peu près. À notre avis, le Japon et le Canada se connaissent très bien, et les négociations pourront être conclues en très peu de temps. Le Canada et le Japon se comprennent très bien l'un l'autre, et les petites, moyennes et grandes entreprises en profiteront.

M. Bev Shipley: Les agriculteurs font partie des meilleurs entrepreneurs. Ils sont d'excellents entrepreneurs parce qu'ils prennent en charge la transformation des aliments... et prennent tous les risques en se fondant sur une kyrielle d'éléments sur lesquels ils n'exercent aucune maîtrise, par exemple, les conditions météorologiques.

Monsieur Slomp, vous avez affirmé que nous devons nous assurer de répondre aux besoins intérieurs. Vous savez que le Canada est un pays exportateur — nos récoltes sont de loin supérieures à notre consommation.

L'autre jour, une chose très perturbante, selon moi, a été mentionnée ici. Il s'agit d'une chose qui a des répercussions non seulement sur notre marché intérieur, mais également sur nos exportations. Il s'agit d'une chose qui a une véritable incidence sur les petites exploitations agricoles, et à laquelle j'ai eu affaire. Par exemple, si une de vos bêtes a subi une blessure... bien souvent, des gens vous disent qu'elles ont perdu une bête d'une valeur de 1 000 ou de 2 000 \$. Cette bête s'était fracturée une patte, et on s'en est débarrassé. Toutefois, le ministre a dit que cela n'était pas bien, de sorte que, désormais, la bête devra subir une évaluation de manière à ce qu'elle puisse être utilisée. Elle devra être évaluée par un vétérinaire, qui déterminera si elle peut être vendue, car son seul problème tient à ce qu'elle a subi une fracture à la patte.

À ce propos, l'autre jour, à la Chambre, le député de Welland a affirmé quelque chose d'incroyable. Il a dit que de la viande insalubre allait se retrouver sur les tablettes — des animaux tués sur la route ou des cadavres d'animaux —, que des aliments insalubres allaient être mis en circulation dans notre système, et pourtant, vous nous parlez de la sécurité alimentaire au Canada.

Je suis vraiment préoccupé. Avez-vous des observations à formuler pour nous aider à tirer au clair les propos de ce genre?

M. Paul Slomp: Je ne suis pas au courant de la déclaration à laquelle vous faites allusion, et je ne peux donc pas formuler de commentaires à ce sujet.

On a demandé au secteur agricole canadien d'axer sa production sur l'exportation, et le secteur a réagi en quadruplant sa production au pays de manière à combler les besoins liés à l'exportation. Notre principale préoccupation tient à ce que les agriculteurs s'en tirent extrêmement bien à ce chapitre, mais que cela n'a aucune incidence sur leur revenu agricole net. Pourquoi celui-ci n'a-t-il pas augmenté?

M. Bev Shipley: Je vous ferai observer que, si vous jetez un coup d'oeil sur la situation actuelle, vous constaterez que le secteur agricole fonctionne à plein régime. Je me demande quelle partie du secteur agricole est mal en point.

M. Paul Slomp: À l'heure actuelle, si vous vous fiez au prix des produits, tout semble aller pour le mieux. Cependant, on ne peut pas tenir compte uniquement du prix du disponible, car il ne s'agit pas d'un indice du rendement du secteur agricole.

M. Bev Shipley: Je crois...

M. Paul Slomp: Je dis cela parce que, sur une longue période, il y a des périodes d'essor et des périodes d'effondrement. J'ai fait allusion au prix des graines de canola. Oui, les prix des produits de base sont actuellement très bons, mais les entreprises de graines de canola s'assurent de fixer les prix du marché en s'appuyant sur cette augmentation.

M. Bev Shipley: Ainsi, lorsque les prix des produits de base sont bons...

Le président: Je suis désolé, mais je vais devoir vous interrompre ici. Le temps est écoulé, et je veux laisser deux minutes aux derniers intervenants.

Nous en sommes au deuxième tour, et je vais accorder deux minutes à M. Davies et deux minutes à M. Holder. Je sais que ce n'est pas beaucoup, mais c'est le mieux que je puisse faire.

M. Don Davies: Merci, monsieur le président.

Ma question s'adresse à M. Slomp et à Mme Bronson. Dans le cadre du plus récent budget fédéral déposé au Parlement, le financement de l'inspection des aliments a fait l'objet de compressions, et quelque 300 postes ETP ont été supprimés au sein de l'Agence canadienne d'inspection des aliments.

Le Japon est reconnu pour ses normes très élevées en matière de salubrité des aliments. Croyez-vous que les compressions effectuées au pays par le gouvernement fédéral pourraient ternir la réputation du Canada ou avoir une incidence sur les négociations commerciales avec le Japon?

• (1155)

M. Paul Slomp: Je ne possède pas de données à ce sujet, mais à mes yeux, il ne fait aucun doute que ces compressions auront des répercussions négatives sur la qualité des aliments que le Canada sera en mesure d'exporter.

M. Don Davies: J'ai une brève question à poser à Mme Bronson. L'autre jour, le rapporteur des Nations Unies sur le droit à l'alimentation s'est présenté devant le comité. Avez-vous des commentaires à formuler à ce sujet?

Mme Diana Bronson: Je crois que son témoignage visait à mettre en évidence des questions qui revêtent une importance cruciale pour les Canadiens de toutes les régions du pays, sur le problème de la faim au Canada et sur un problème lié à l'alimentation saine et sûre. En fait, il a attiré l'attention sur quelques problèmes en matière de commerce international, et ses propos concernant le fait que l'accroissement de nos échanges commerciaux ne se traduisait pas par une augmentation de revenu pour les agriculteurs présentaient des similitudes avec quelques-unes des observations que nous avons formulées aujourd'hui.

J'espère tout de même que le gouvernement du Canada ne se contentera pas de qualifier ses recommandations de complètement ridicules, et qu'il les prendra au sérieux. On parle ici des Nations Unies. Le Canada est signataire du Pacte international relatif aux droits économiques, sociaux et culturels. C'est pour cette raison que

le rapporteur est venu ici. Le Canada a lancé il y a longtemps une invitation permanente à tout enquêteur des Nations Unies en matière de droits de la personne, et cela représente une rupture par rapport à cette tradition, et j'estime que nous devons repenser très sérieusement à cela.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Holder, la parole est à vous.

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

Tout d'abord, je tiens à remercier nos invités d'être venus ici. Je vais formuler deux ou trois commentaires, car je dois m'inscrire en faux contre une chose qui a été dite.

Il convient de souligner que, depuis 2006, le gouvernement conservateur a financé la création de 733 nouveaux postes d'inspecteur et de 170 postes d'inspecteur de viandes. Par conséquent, je tiens à dire que l'affirmation faite par les membres d'en face est fautive.

En fait, ce qui contribuerait à l'ensemble de nos débats... En outre, sauf tout le respect que je dois à nos amis de Sécurité alimentaire Canada, je dois dire qu'ils donnent quelque peu l'impression que la recherche du profit...

L'hon. Wayne Easter: J'invoque le Règlement, monsieur le président.

Le président: J'espère pour vous qu'il s'agit bel et bien d'un rappel au Règlement. Allez-y. Qu'est-ce qu'il y a?

L'hon. Wayne Easter: Ces chiffres sont contestables. Ils ne sont pas absolument...

Le président: Non, ce n'est pas un rappel au Règlement.

Allez-y.

J'entends toutes sortes de fadaises de la part des membres de tous les partis, alors cela ne pose pas de problème.

M. Ed Holder: Je tiens simplement à vous dire calmement qu'il serait avantageux pour vous, au moment où vous présentez vos arguments, de ne pas donner l'impression que la recherche du profit est une mauvaise chose. J'estime que vous avez soulevé quelques points intéressants, mais je crois que mon conseil peut vous être utile, car même si vos propos concernaient principalement nos stratégies axées sur l'exportation, vous m'avez assurément donné l'impression que vous jugiez d'une manière défavorable la recherche du profit. Si je me trompe, vous aurez peut-être l'occasion, dans l'avenir, de le dire. Je pense simplement que mon conseil pourrait vous permettre de formuler des commentaires un peu plus équilibrés. Il s'agissait simplement d'une remarque que je voulais vous faire.

Mme Davies a mentionné que les accords multilatéraux étaient plus avantageux.

Monsieur Boutziouvis, vous avez dit que cela était vrai, mais bien honnêtement, à mon avis, les accords multilatéraux sont aussi morts que l'est Elvis. À l'heure actuelle, la réalité, c'est que les pays du monde entier concluent des accords bilatéraux, ou sont en train d'emprunter cette voie. Si les accords multilatéraux étaient... il y aurait des occasions.

Monsieur Boutziouvis, vous avez dit que vous étiez d'accord avec cela. Ma question est la suivante: est-ce que le Canada devrait poursuivre dans la voie des négociations bilatérales puisqu'il ne semble pas y avoir beaucoup d'intérêt à l'égard des accords multilatéraux et que le Programme de Doha n'est pas aussi fructueux que les gens peuvent le croire?

Le président: D'accord, il reste du temps pour une très courte question et une très brève réponse.

M. Sam Boutziouvis: Oui, il faut aller de l'avant avec des accords régionaux. Par la suite, nous devrions également songer à l'avenir: des accords sur la mobilité de la main-d'oeuvre, des accords d'investissement et des accords sur les services spéciaux liés à quelques-uns des autres modes. Il se peut que l'avenir soit aux accords de ce genre, aux accords de nature fonctionnelle plutôt que géographique — cela dit, ma réponse est oui, tout à fait.

Le président: Merci beaucoup, Sam, Paul et Diana.

Mme Diana Bronson: Est-ce que nous pouvons simplement réagir à...

Le président: Non, je suis désolé. Le temps est écoulé. Nous tenons à vous remercier de votre témoignage. Nous allons poursuivre notre étude, et nous vous inviterons peut-être à vous présenter de nouveau devant nous pour vous donner l'occasion d'en dire davantage, mais à ce moment-ci, je dois vous remercier.

Nous allons suspendre la séance, le temps que nous établissions la communication avec notre prochain groupe de témoins, qui participeront à la réunion par vidéoconférence depuis la Colombie-Britannique et le Manitoba respectivement.

• (1155)

_____ (Pause) _____

• (1200)

Le président: Nous reprenons nos travaux.

Je vais vous présenter nos témoins, qui participeront à la réunion par vidéoconférence. Tout d'abord, nous accueillons Richard White, directeur général, Canadian Canola Growers Association.

Richard, m'entendez-vous?

M. Richard White (directeur général, Canadian Canola Growers Association): Oui, je vous entends très bien. Et vous, m'entendez-vous?

Le président: Très bien. Cinq sur cinq.

Nous accueillons également Julian Dierkes, qui témoignera à titre personnel.

Est-ce que vous nous entendez?

M. Julian Dierkes (centre de recherche japonais, l'Institut pour la recherche sur l'Asie de l'Université de la Colombie-Britannique, à titre personnel): Je vous entends très bien. Merci.

Le président: Très bien, et merci à vous.

Nous allons commencer par vous, monsieur White. Vous avez la parole. Le comité a hâte d'entendre votre exposé.

M. Richard White: Merci, monsieur le président. Je souhaite le bonjour aux membres du comité. Je vous remercie de m'avoir invité à discuter aujourd'hui du projet d'accord de partenariat économique entre le Canada et le Japon.

Le Japon est un marché d'une importance cruciale pour les producteurs de canola, et nous soutenons sans réserve les efforts que déploie le Canada pour renforcer nos liens économiques avec ce pays.

En plus d'être directeur général de la Canadian Canola Growers Association — la CCGA —, je continue de participer aux activités de mon exploitation céréalière familiale dans le Sud-Est de la Saskatchewan. Pour mon exploitation agricole et les 43 000 exploitations agricoles qui produisent du canola au Canada, le canola est un élément d'une importance incroyable sur les plans économique et agronomique.

La CCGA représente ces 43 000 producteurs de canola. Elle est dirigée par un conseil d'administration composé d'agriculteurs de toutes les provinces de l'Ontario à la Colombie-Britannique.

En ce qui concerne les graines de canola, le Japon est le plus ancien client du Canada. Au fil des décennies, il est devenu un marché d'exportation incroyablement précieux et, ce qui est tout aussi important, prévisible, pour le canola canadien. Pour cette raison, notre industrie met constamment à profit sa relation commerciale avec le Japon. Par exemple, chaque année, les exportateurs de canola du Canada accueillent une importante délégation de clients du Japon dans le cadre des consultations officielles entre les deux pays. Cet événement, qui comprend des visites et des discussions en table ronde, a lieu deux fois par année — en juillet au Canada, et en novembre au Japon. Ces consultations ont jeté les fondements d'une relation commerciale fructueuse à long terme entre l'industrie canadienne du canola et l'industrie japonaise de la trituration.

L'huile de canola est l'huile la plus consommée au Japon depuis 1989, moment où elle a déclassé l'huile de soya. Par conséquent, les Japonais achètent plus de deux millions de tonnes de canola chaque année. Cette demande constante n'est pas étrangère au succès de notre industrie. Au début des années 1980, le canola était un produit marginal; aujourd'hui, il s'agit du produit agricole qui rapporte le plus au pays. Chaque année, la contribution de l'industrie du canola à l'économie canadienne se chiffre à 15,4 milliards de dollars. Au cours de la seule dernière campagne agricole, plus de 12 millions de tonnes de canola ont été récoltées. L'industrie s'est fixé comme objectif d'accroître la production à 15 millions de tonnes d'ici 2015, objectif qui pourrait même être dépassé cette année, trois ans plus tôt que prévu.

L'industrie est extrêmement tributaire des échanges commerciaux — elle exporte annuellement 85 p. 100 de sa production de graines et de plantes de canola —, et sa capacité de faire face à la concurrence dans les marchés mondiaux a contribué à sa réussite. Dans l'avenir, la réussite de l'industrie — et, par conséquent, la réussite des producteurs de canola du Canada — sera aussi extrêmement tributaire de sa capacité d'exporter ses produits — y compris les graines, le tourteau et l'huile de canola — et de faire face à la concurrence sur les marchés internationaux. La conquête de nouveaux marchés et la libéralisation des marchés existants sont des éléments essentiels de la croissance des exportations de canola et de l'accroissement de la rentabilité des activités des producteurs canadiens.

En collaboration avec le gouvernement du Canada, la CCGA continuera de faire campagne en faveur de la libéralisation du commerce dans les marchés où des obstacles aux échanges sont présents. Il est important de conquérir de nouveaux marchés d'exportation pour la graine de canola, mais un accroissement des exportations de produits à valeur ajoutée — par exemple, le tourteau et l'huile de canola — aura de plus grandes retombées économiques au Canada que la seule exportation de graines. La CCGA espère que la conclusion d'un accord avec le Japon se traduira par une réorientation du commerce qui nous fera passer de l'exportation de graines à l'exportation d'huiles à plus haute valeur ajoutée.

Le Japon maintient des tarifs applicables à l'huile de canola afin de protéger son secteur intérieur de la transformation, mais les graines et le tourteau de canola sont exempts de droits de douane. Par suite de l'augmentation des tarifs qui fait que l'huile de canola raffinée est assujettie à des droits encore plus élevés que ceux qui s'appliquent à l'huile de canola brute, les Canadiens qui exportent du canola au Japon ont mis l'accent sur les graines de canola, qui demeurent en franchise de droits. Au cours des quelques dernières années, le Canada a exporté au Japon environ deux millions de tonnes de graines de canola, d'une valeur de plus de 900 millions de dollars. Ainsi, pour les exportateurs canadiens, le Japon est le marché le plus important et le plus stable pour ce produit. En comparaison, les exportations d'huile de canola au Japon — à savoir 8 400 tonnes, d'une valeur d'environ 6,8 millions de dollars — ont été relativement modestes en 2009-2010.

Chaque type d'huile comestible exporté au Japon est assujéti à un taux de droit spécifique. Le taux applicable aux huiles de canola et de soya est plus élevé que celui auquel sont assujetties d'autres huiles végétales, par exemple l'huile de maïs et l'huile de tournesol. Il en découle deux problèmes importants. Premièrement, en raison du tarif auquel elles sont assujetties, l'huile de canola et l'huile de soya sont désavantagées par rapport aux huiles concurrentes, par exemple l'huile de maïs et l'huile de tournesol, qui sont visées par des tarifs moins élevés. Deuxièmement, vu la fluctuation des devises et des prix des produits, l'équivalent *ad valorem* du taux de droit spécifique varie. À mesure que la valeur du dollar canadien baisse, le taux tarifaire — qui équivaut à un pourcentage du prix — augmente.

● (1205)

La CCGA aimerait que les tarifs applicables à toutes les huiles alimentaires soient éliminés. Les tarifs qui ne sont pas complètement éliminés doivent être convertis en un droit *ad valorem*, calculé en fonction d'un pourcentage de la valeur du produit. En outre, tous les produits devraient être assujettis à des droits équivalents.

Outre les tarifs et la hausse des droits, il y a deux autres problèmes que les producteurs de canola aimeraient voir régler dans le cas d'un accord avec le Japon, à savoir celui des LMR et celui des faibles concentrations.

Le processus d'approbation japonais relatif à l'établissement d'une LMR — c'est-à-dire d'une limite maximale des résidus — en ce qui concerne les produits chimiques, par exemple les pesticides et les herbicides, entraîne des retards inutiles. Dans la plupart des pays, une entreprise qui vend des produits chimiques peut présenter dans son pays d'attache une demande de LMR pendant que la licence d'exploitation du produit est en instance d'approbation. En revanche, au Japon, les entreprises doivent attendre que la licence soit accordée avant de le faire. Cela retarde l'entrée des produits sur les marchés. L'industrie canadienne aimerait que le Japon reçoive et évalue les demandes de LMR sans exiger que le produit ait préalablement été approuvé au Canada.

En ce qui a trait aux faibles concentrations d'OGM, l'industrie s'attend à ce que le Japon et le Canada adoptent des politiques en la matière de façon à atténuer les risques de perturbation des échanges.

Avant de conclure, j'aimerais faire de brefs commentaires à propos du PTP — le Partenariat transpacifique.

Comme le Japon et le Mexique, le Canada a soumis une demande d'adhésion au PTP. Pour les producteurs de canola, il est crucial que le Canada adhère à ce partenariat. La région de l'Asie-Pacifique est vaste et de plus en plus peuplée, de sorte que son importance sur le plan économique continue de croître. Il s'agit d'un marché prioritaire pour les produits de canola du Canada.

La CCGA croit qu'il est primordial que le Canada devienne partie à l'accord relatif au PTP en raison de l'importance considérable que revêt la région pour l'industrie du canola et les producteurs de canola, et des occasions qu'offre cette région. Pris ensemble, les pays membres du PTP représentent 51 p. 100 des marchés d'exportations agroalimentaires du Canada. Les exportations canadiennes de canola dans ces pays se chiffrent à 2,9 milliards de dollars.

Le fait que le Japon fasse partie du PTP revêt un intérêt particulier pour les producteurs du Canada, et rend nécessaire l'adhésion du Canada à ce regroupement commercial. Si le Canada n'adhère pas à un PTP auquel le Japon est partie, les tarifs dont nous bénéficions sur le marché japonais peuvent être compromis, et notre compétitivité sur ce marché, amoindrie. En outre, cela pourrait nuire à nos exportations dans ce pays. Si le Canada était exclu d'un PTP auquel le Japon serait partie, d'importants concurrents des exportateurs canadiens, par exemple l'industrie américaine du soya, s'empareraient rapidement des parts de marché que possède au Japon l'industrie canadienne du canola.

Les efforts que nous déployons pour adhérer au PTP ne doivent pas nuire à nos négociations en vue de la conclusion d'un accord de libre-échange avec le Japon. Un accord commercial avec le Japon — qu'il s'agisse d'un accord commercial bilatéral ou du PTP — devrait se traduire par une hausse des exportations de produits canadiens du canola de grande valeur.

Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de m'adresser au comité aujourd'hui. Je me réjouis à l'idée de répondre aux questions que vous me poserez plus tard.

● (1210)

Le président: Merci beaucoup de votre exposé. Au Canada, l'industrie du canola est gigantesque, et vous l'avez très bien décrite. J'ai passé 30 heures à en semer la fin de semaine dernière, et je comprends donc...

Une voix: [Note de la rédaction: inaudible]

Le président: Je sais, je sais — je n'ai pas pu résister.

Nous avons hâte d'entendre le témoignage de M. Dierkes.

Vous avez la parole, monsieur. Allez-y

[Français]

M. Julian Dierkes: Bonjour, mesdames et messieurs.

[Traduction]

Bonjour. Je m'appelle Julian Dierkes, et je m'adresse à vous depuis Vancouver.

Monsieur le président et membres du comité, je vous remercie de me donner l'occasion de m'adresser à vous aujourd'hui. J'aimerais vous parler un peu du point de vue que les gens pourraient adopter à propos de l'accord de partenariat avec le Japon.

L'an dernier, j'ai eu l'occasion de me rendre au Japon durant l'été avec 10 de nos étudiants et de participer à une simulation de négociations avec quelques étudiants et collègues de l'Université Hitotsubashi. Pour nous préparer à cet exercice, nous avons eu la chance de discuter avec de nombreux intervenants au Canada et au Japon, ce qui nous a permis d'avoir une idée des motivations à l'origine des accords du genre de celui dont nous parlons. Ainsi, aujourd'hui, je vous dirai quelques mots à propos de la situation au Japon. Vous avez entendu bien des témoignages concernant les avantages économiques éventuels d'un accord commercial, mais pourquoi les Japonais voudraient-ils en conclure un? J'espère que la recherche que j'ai menée au Japon me permettra de vous fournir quelques éléments de réponse.

Tout d'abord, j'aimerais souligner que, outre les avantages économiques et quelques-uns des risques dont beaucoup de témoins vous ont parlé, les accords de partenariat comportent aussi, bien entendu, une grande valeur symbolique et une très grande importance, surtout en ce qui a trait aux relations bilatérales. La valeur symbolique découle parfois des activités économiques. En concluant un accord de ce genre, un marché donné, en l'occurrence le Japon, acquiert une bien plus grande importance pour les producteurs et les entreprises d'un autre pays, en l'occurrence le Canada; toutefois, il s'agit également d'un signe d'un engagement continu et d'une amitié ininterrompue, si je peux dire.

Le Japon et le Canada ont récemment célébré leurs 75 années de relations diplomatiques. De très solides liens interpersonnels ont été créés. Le projet dont j'ai parlé, dans le cadre duquel nous avons participé à une activité à Tokyo avec des étudiants, est un bon exemple de cela, et un accord de partenariat sera très utile au moment de raffermir la relation entre le Canada et le Japon.

Un tel accord revêtira une valeur particulière pour le Japon. Comme je l'ai déjà mentionné, le Japon n'a commencé à conclure des accords commerciaux bilatéraux que dans un passé relativement récent, vu qu'il avait conclu précédemment de solides ententes multilatérales. Ainsi, à l'heure actuelle, il n'a pas encore conclu d'accords avec une économie développée comme des pays du G7 ou du G8. Par conséquent, pour le Japon, le fait de conclure un tel accord avec le Canada constituerait une véritable victoire. J'insiste sur le fait que, de façon générale, les pourparlers en vue d'un accord, et, à coup sûr, la conclusion d'un accord, auraient une très grande valeur symbolique pour le Japon.

Richard White vient de parler du PTP, et d'autres témoins l'ont fait précédemment. Je vous parlerai donc brièvement du contexte qui entoure ce partenariat. Le gouvernement japonais a fait du PTP sa principale politique en matière de commerce international. Comme le Canada, le Japon — par l'entremise du premier ministre Noda — tente d'adhérer au PTP. De toute évidence, vous connaissez beaucoup mieux que moi la position du Canada à cet égard.

En ce qui concerne plus précisément le PTP, je soulignerai que les partisans les plus notables d'une adhésion du Japon au partenariat se trouvent au sein du gouvernement. Les deux ministères principalement concernés sont le ministère des Affaires étrangères et le ministère de l'Économie, du Commerce et de l'Industrie. À l'extérieur du gouvernement, les principaux partisans du PTP sont les grandes industries et les grandes entreprises, qui sont celles qui profiteront peut-être le plus des accords de ce genre. En revanche, le PTP a aussi d'importants opposants au Japon, de sorte qu'il est relativement peu probable que cet accord soit conclu ou que le Japon en fasse partie. De fait, le secteur agricole s'est très fermement opposé au PTP, et les membres de ce secteur sont extrêmement bien organisés.

Il faut également tenir compte du fait que le Parti démocratique du Japon, actuellement au pouvoir, et dont les racines se trouvaient auparavant principalement dans les régions urbaines, est en train de découvrir que, à titre de parti dirigeant, il doit aussi prendre en considération les circonscriptions en milieu rural. Ainsi, même s'il a peut-être été favorable au commerce international et à la libéralisation des échanges commerciaux dans le passé, il l'est peut-être un peu moins aujourd'hui, au moment où il découvre qu'il a également des racines en milieu rural.

En ce qui a trait au PTP, j'avancerais qu'il s'agit d'une importante priorité pour le gouvernement du Japon, mais qu'il est relativement peu probable que le Japon y adhère. À bien des égards, il en découle que les accords bilatéraux constituent la meilleure solution de

rechange, ou assurément la principale activité prioritaire pour le gouvernement du Japon.

Pour le Japon, le marché qui offre les plus importantes possibilités est celui de l'Asie du Nord-Est, dont l'importance ne cesse de croître. Il convient de garder présent à l'esprit que le Japon est devenu en grande partie une économie asiatique — il est beaucoup plus intégré au flux des échanges commerciaux asiatiques qu'il ne l'était il y a même 5 ou 10 ans. On peut constater cela non seulement sur le plan des échanges commerciaux, mais également sur celui des investissements — le Japon a fait des investissements substantiels dans toute l'Asie, plus particulièrement en Chine. Ainsi, le centre de l'attention du gouvernement japonais est en train de changer, de sorte que, s'il avait l'occasion de conclure un accord commercial trilatéral en Asie du Nord-Est avec la Chine et la Corée, il ne fait aucun doute qu'il la saisirait. Le cas échéant, il bénéficierait en outre d'un soutien très important du milieu des affaires. D'après les bulletins de nouvelles de la semaine dernière, nous sommes encore relativement loin de cela, mais lorsque cela se produira, le gouvernement du Japon pourrait en faire sa priorité.

• (1215)

Comme l'a mentionné plus tôt M. Boutziouvis, l'Australie est le principal concurrent du Canada concernant les négociations avec le Japon, mais elles sont menées depuis très longtemps. Par ailleurs, l'attitude de l'Australie relativement au Partenariat transpacifique est perçue comme quelque peu intransigeante, si je puis dire, alors il y a une certaine incertitude au sujet de l'orientation possible de ces négociations. À certains égards, cela fait du Canada un excellent partenaire potentiel du Japon dans le cadre du prochain accord bilatéral.

Les parties qui appuieraient de tels accords seraient exactement les mêmes... Encore une fois, il s'agirait surtout du gouvernement et des grandes industries. Peut-être que les opposants aux accords bilatéraux seraient moins bien organisés qu'ils le sont par rapport au Partenariat transpacifique. J'ajouterais également qu'à part des groupes très bien organisés qui défendent les intérêts des agriculteurs, les ONG et les autres groupes de la société civile jouent un rôle relativement moindre dans les délibérations menées au Japon au sujet de ce genre d'accords commerciaux que ce que l'on verrait généralement au Canada.

Je pense donc que le contexte japonais est propice aux négociations avec le Canada. Il y a un certain nombre de raisons de croire que, dans ce contexte, le Canada paraît très attrayant pour le Japon. L'une d'elles est de nature plutôt économique: elle est inhérente à ce genre d'accord économique et a trait au fait que les échanges entre ces pays sont plutôt asymétriques.

Certains aspects particulièrement préoccupants pour les deux pays ne sont pas liés à des domaines où l'on a beaucoup recours à l'importation. De toute évidence, il y a d'autres régions où l'on constate beaucoup plus de chevauchements. Par exemple, on ne s'attendrait pas — comme un témoin l'a mentionné l'autre jour — à ce que le secteur forestier japonais effectue beaucoup d'exportations vers le Canada. De telles négociations seront donc toujours difficiles. Cependant, vu la nature asymétrique des économies respectives de ces deux pays, un certain engagement productif serait fort possible.

J'ajouterais que le Canada jouit actuellement d'une excellente réputation, surtout auprès du Japon. Quand vous aurez l'occasion plus tard cette année d'effectuer une visite au Japon dans le cadre de votre étude, vous allez assurément le constater. S'il en est ainsi, c'est en partie grâce à la façon dont le Canada a réagi à la triple catastrophe qui est survenue en mars. Il faut souligner que le gouvernement — et tout particulièrement l'ambassade à Tokyo — s'est montré très proactif dans ce contexte. Le fait que le Canada a été le premier pays à lever les restrictions liées à l'importation de produits alimentaires japonais après la triple catastrophe a été perçu comme une mesure très importante, et les autorités de Tokyo en ont pris bonne note.

Les inquiétudes liées à la sécurité alimentaire et énergétique qui sont apparues au Japon à la suite de la tragédie font du Canada un partenaire très attrayant. Pour la plupart des observateurs du Japon, dont la population est préoccupée par ces questions, le Canada est un partenaire logique, très solide et probable.

Je dirais également qu'à une assez petite échelle, on a réalisé beaucoup de progrès récemment au chapitre des relations canado-japonaises, même s'ils n'ont pas joui d'une grande visibilité. Par exemple, les administrations japonaises ont offert leurs excuses aux Canadiens qui ont été faits prisonniers durant la guerre du Pacifique. On peut probablement penser aussi au fait qu'à l'occasion de sa visite à Tokyo, le premier ministre Harper a annoncé l'ouverture d'un bureau satellite à Osaka après la fermeture du consulat général là-bas. Ces mesures représentent des progrès assez modestes, mais tout de même importants en vue de renforcer cette relation cruciale.

Enfin, je veux revenir sur un commentaire formulé par M. Boutziouvis tout à l'heure: il faut se rappeler qu'en plus de jouer maintenant un rôle très actif en Asie, le Japon représente peut-être le tremplin qui permettra au Canada d'accroître ses activités dans ce continent. Cela est vrai pour les relations tant économiques que politiques. À coup sûr, ce genre d'accord améliorerait énormément nos relations. Il favoriserait l'accroissement des échanges interpersonnels directs et serait perçu au Japon comme une mesure très positive. Si les négociations progressent rapidement, un tel accord pourrait être conclu.

Merci beaucoup. J'attends vos questions.

Le président: Je vous remercie tous les deux de votre témoignage.

Nous allons commencer par M. Sandhu. La parole est à vous, monsieur.

M. Jasbir Sandhu (Surrey-Nord, NPD): Merci, monsieur le président.

Je vous souhaite la bienvenue ici. Merci de votre présence aujourd'hui.

Je vais me faire l'écho de ma région. Je ne cultive pas de canola, mais je vais poser une question à Julian Dierkes, car je viens de Surrey.

Monsieur Dierkes, vous avez dit que vous avez emmené 10 étudiants visiter le Japon et que vous avez eu des échanges avec des étudiants japonais. Pourriez-vous nous faire part de certaines questions liées au commerce dont les étudiants ont discuté? À leur avis, quels sont les avantages que les Canadiens retireraient de l'accord? Quelles sont les inquiétudes que les étudiants canadiens ont soulevées? Et quelles sont celles que les étudiants japonais ont soulevées?

• (1220)

M. Julian Dierkes: Merci beaucoup.

En tant que professeur, je suis toujours très heureux de parler des activités étudiantes, et cette visite a vraiment représenté une merveilleuse occasion pour les étudiants d'accroître leur participation et de travailler ensemble. Je dois vous dire, toutefois, que nous avons mélangé les équipes. Il y avait des étudiants canadiens dans l'équipe de négociation japonaise et vice versa. Nous avons pris cette décision en grande partie à des fins pédagogiques.

Toutefois — et je veux simplement par là répondre à la question que vous avez posée — quand nous simulons ainsi des négociations, les étudiants jouissent évidemment d'une plus grande marge de manoeuvre que celle qu'auront les négociateurs du MAECI. Entre autres, les étudiants se sont efforcés — et un témoin s'est dit préoccupé par ce point plus tôt aujourd'hui — de songer à assortir un tel accord d'un chapitre sur le développement afin que les retombées qu'auraient sur d'autres économies — y compris les pays en voie de développement — les échanges entre le Canada et le Japon, qui sont deux pays très industrialisés et prospères, soient également abordés dans le cadre de l'accord commercial. Les étudiants se sont montrés assez intéressés par cette possibilité.

L'autre chose sur laquelle j'aimerais mettre l'accent, c'est que le Canada et le Japon disposent tous deux d'un secteur de la TI très robuste. À coup sûr, dans certains domaines, nous sommes des chefs de file mondiaux. La TI est l'un de ceux-là, tout comme le commerce électronique, qui permet d'effectuer des transactions en ligne, dont l'essor est très rapide. Nous nous attendons à ce que les négociations qui auront lieu en 2012 soient assez différentes de celles qu'on a pu mener au cours des années 1990, voire il y a deux ou trois ans. Les transactions en ligne peuvent se révéler utiles pour des questions comme le microfinancement, alors c'est un des domaines que les étudiants ont cernés comme étant réellement propices aux négociations.

M. Jasbir Sandhu: Merci.

Dans votre mémoire, vous avez écrit ceci:

La très grande visibilité accordée à la signature d'un APE profiterait tout autant aux rapports interpersonnels.

Pour le gouvernement japonais, un APE avec le Canada aurait une grande importance symbolique.

Pourriez-vous brièvement nous fournir plus d'explications à ce sujet? Ensuite, j'ai deux ou trois questions à poser à M. White.

M. Julian Dierkes: Monsieur Sandhu, comme vous venez de Surrey, vous savez par exemple combien de gens viennent étudier l'anglais à Vancouver et combien d'entre eux sont originaires du Japon. Quand une telle entente est signée, elle fait évidemment les manchettes et est abordée dans les médias. Tout cela rend le Canada bien plus présent dans l'esprit des étudiants japonais — sur le plan des rapports interpersonnels, notamment —, et ils continueront à considérer le Canada comme une destination de choix. Et, espérons-le, cette visibilité médiatique du Japon et sa présence dans l'esprit des gens feront en sorte que les étudiants canadiens — de la Colombie-Britannique ou d'ailleurs — songeront également à aller étudier au Japon et renforceront nos liens avec ce pays.

M. Jasbir Sandhu: Merci.

Monsieur White, j'ai une question pour vous. Vous avez dit que nous exportons beaucoup de graines de canola vers le Japon. Je suppose que nous exportons aussi là-bas de l'huile de canola. Est-ce que le Japon produit du canola?

M. Richard White: Il en produit un peu, mais, au chapitre de l'huile végétale, il dépend assurément de la production étrangère. Il ne peut pas en produire assez pour nourrir sa population, alors il importe de pays tels que le Canada et l'Australie, je pense, et il importe également du soya des États-Unis. Il en produit un peu, mais vraiment pas assez pour nourrir sa population.

M. Jasbir Sandhu: Monsieur White, vous avez dit également que le canola est assujéti à un tarif élevé. Pourquoi est-ce le cas?

M. Richard White: Je pense qu'il en est ainsi à cause d'autres accords commerciaux qui ont été conclus par le passé. L'American Soybean Association a obtenu beaucoup de succès dans ses négociations liées à des accords antérieurs, et le canola est un produit plus récent que l'huile de soya. À l'égard de ce produit, nous faisons face à des tarifs discriminatoires partout dans le monde, pas seulement au Japon. La plupart du temps, nous avons un léger désavantage concurrentiel en raison des écarts entre les tarifs pratiqués surtout sur le canola et le soya ainsi que, comme j'en ai parlé, le tournesol. Je ne sais pas pourquoi c'est ainsi, mais il s'agit d'une politique nationale qu'on a adoptée à l'égard de certains pays importateurs.

• (1225)

M. Jasbir Sandhu: Êtes-vous en mesure de mettre votre produit sur le marché sud-asiatique en temps opportun?

M. Richard White: Oui. Comme je l'ai dit plus tôt...

M. Jasbir Sandhu: Ma question a trait aux infrastructures disponibles ici. J'aimerais savoir si elles sont complémentaires ou si elles vous aident, et s'il y a des problèmes à ce chapitre que le gouvernement pourrait régler.

M. Richard White: L'industrie canadienne de la trituration a connu un essor considérable grâce auquel nous pouvons maintenant exporter d'énormes volumes d'huile additionnels par rapport à la capacité que nous avions il y a quelques années. L'industrie du canola a massivement investi dans les infrastructures, et nous sommes prêts à commencer à exporter de l'huile de grande valeur vers des pays comme le Japon, qui, par le passé, a d'abord et avant tout été pour nous un marché de graines. Nous aimerions qu'un tel accord ouvre la voie aux exportations d'huile vers le Japon et qu'il fasse en sorte que la valeur ajoutée reste ici. Nous avons les infrastructures nécessaires et nous sommes prêts à commencer.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Wallace.

M. Mike Wallace (Burlington, PCC): Merci, monsieur le président.

Et merci aux témoins de leur présence.

Je remplace aujourd'hui Gerald Keddy, secrétaire parlementaire du Commerce international. Il est d'ailleurs en route pour le Japon. Moi-même ainsi qu'un autre membre du comité — M. Morin, du NPD —, nous partons là-bas demain. Nous sommes plusieurs à y aller. Je copréside l'association parlementaire Canada-Japon, et nous tenons des discussions semestrielles avec les représentants de la Diète. Par ailleurs, au cours de notre séjour là-bas, nous allons passer deux ou trois jours dans la région dévastée par le séisme.

J'ai quelques questions à poser. Désolé, mais elles s'adressent surtout à M. Dierkes, car je ne fais pas la culture du canola.

Une voix: Ah non?

M. Mike Wallace: Non, pas sur mon terrain de 110 pieds sur 130.

J'ai participé à nombre de réunions du comité, et, en toute franchise, c'est seulement depuis l'arrivée au pouvoir de l'actuel

gouvernement qu'on discute de libre-échange. Le gouvernement des 40 années précédentes ne semblait pas intéressé par cette possibilité. À vrai dire, j'ai été un peu étonné d'apprendre que le Parti démocratique du Japon l'était; du moins, c'est bel et bien ce qu'il affirme.

Comme nous allons nous entretenir avec des membres de la Diète la semaine prochaine, pouvez-vous m'expliquer un peu plus ce qui se passe? Vous avez dit que des groupes d'intérêts agricoles ont manifesté une certaine opposition à un accord de libre-échange. Cette opposition concerne-t-elle tous les accords de libre-échange ou précisément le projet d'accord avec le Canada? Le secrétaire parlementaire du comité de l'agriculture viendra également avec nous. Compte tenu des créneaux respectifs du Canada et du Japon, je croyais qu'il y avait une certaine synergie et que ce genre de problème ne se poserait guère. Pouvez-vous me donner un peu plus d'explications à ce sujet?

M. Julian Dierkes: Oui, tout à fait, monsieur Wallace. Merci.

Oui, vous avez bien raison. Par exemple, le riz a toujours représenté une question épineuse pour le Japon, n'est-ce pas? Ce n'en est pas une dans le cadre des négociations avec le Canada, car nous n'avons guère l'intention d'exporter de grandes quantités de riz vers le Japon. Donc, vous avez absolument raison.

Pour être un peu plus clair, les groupes d'intérêts agricoles — particulièrement l'association agricole du Japon — s'opposent généralement aux accords de libre-échange parce qu'ils considèrent qu'ils représentent une menace pour leur moyen de subsistance. Et, souvent, ce moyen de subsistance est protégé dans une certaine mesure par des obstacles au commerce — ce qui, bien sûr, est autorisé dans le contexte de l'OMC.

Je ne dirais pas qu'il n'y a aucune opposition à ce sujet au Canada; je pense que vous avez tout à fait raison de dire qu'il n'y en a peut-être moins ici qu'il y en aurait, par exemple, en Australie, pays qui représente possiblement le point de comparaison logique.

Je dirais que l'opposition au Partenariat transpacifique est très forte. Donc, il serait peut-être souhaitable de réfléchir un peu à une stratégie qui nous permettra de faire progresser les discussions avec le Japon afin de conclure davantage d'accords bilatéraux, dans l'éventualité où les démarches relatives au Partenariat transpacifique ne donnent pas les résultats souhaités ou progressent trop lentement. Le cas échéant, le Canada paraîtra très attrayant, peut-être en partie parce qu'il est perçu par les lobbys agricoles comme étant peu menaçant. C'est une stratégie très valable, selon moi.

M. Mike Wallace: Je pense que nous allons mener des démarches sur ces deux plans en même temps. En ce qui concerne le Partenariat transpacifique, il est évident que le Canada souhaite participer aux négociations. C'est la même chose pour le Japon et pour nombre de pays qui essaient d'être inclus dans la planification de l'organisation des échanges. Mais, selon nous, le Canada devrait manifester son intérêt pour un accord bilatéral, peu importe ce qui se passe avec le Partenariat transpacifique.

J'ai une autre question pour vous concernant — et je vais peut-être mal prononcer ce nom — l'organisation commerciale Keidanren. Nous allons d'ailleurs tenir une réunion avec elle. Ce sera la première fois que je rencontre ses représentants. Pouvez-vous me dire un peu à quoi m'attendre, qui en sont les membres et ce qu'ils auront peut-être à nous dire?

• (1230)

M. Julian Dierkes: Oui, certainement.

Vous avez peut-être remarqué que je suis en fait titulaire de la chaire Keidanren. S'il en est ainsi, c'est parce que ce sont les membres de cette organisation qui ont fourni, il y a 20 ans, les fonds nécessaires pour créer le poste que j'occupe actuellement.

Keidanren est à peu près l'équivalent du Conference Board, si je puis dire. Quand M. Boutziouvis a pris la parole tout à l'heure au nom du Conseil canadien des chefs d'entreprise, il a fait une déclaration conjointe avec Keizai Doyukai. Il s'agit d'une organisation parallèle pour le Conseil, mais ce serait l'équivalent du Conference Board pour Keidanren.

Quand vous rencontrerez les membres de cette organisation, vous verrez qu'ils appuient beaucoup la libéralisation du commerce international. Vous allez peut-être également rencontrer le secrétaire du président, qui a fait ses études à l'Université de la Colombie-Britannique. Donc, si vous voulez parler de Vancouver, vous aurez beaucoup de choses à vous dire. Mais, globalement, vous trouverez un grand appui chez eux. Je dirais qu'il s'agit d'une organisation quelque peu dominée par de grandes industries, même si des petites entreprises en font également partie. Mais, en général, elle défend d'abord et avant tout les intérêts des grandes industries.

M. Mike Wallace: Malheureusement, le Japon a vécu une année difficile, marquée par un certain nombre de catastrophes naturelles. Le premier ministre essaie de remettre de l'ordre dans les finances du pays. Il a décidé de faire passer de 5 à 10 p. 100 la taxe à la consommation. Pouvez-vous me dire à quoi ressemble le climat politique au Japon? Je crois savoir qu'il tiendra des élections à l'automne. Quel effet cela aura-t-il sur nos discussions?

M. Julian Dierkes: Le premier ministre Noda n'a pas encore mis son avenir en jeu en augmentant la taxe à la consommation, mais il en a fait une question importante. Si cette mesure ne passe pas, ce sera probablement la fin de son mandat de premier ministre. Cependant, les premiers ministres japonais se sont succédé rapidement au cours des dernières années sans que cela ait eu beaucoup d'incidence sur les relations internationales et sur les politiques du gouvernement. Le premier ministre peut se faire le champion de certains dossiers, et l'actuel premier ministre, M. Noda, le fait d'ailleurs pour le Partenariat transpacifique. Toutefois, je soupçonne que même un changement de gouvernement aurait peu de répercussions sur les discussions menées en vue de conclure un APE avec le Canada.

M. Mike Wallace: Merci.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup, monsieur.

Monsieur Easter.

L'hon. Wayne Easter: Merci, monsieur le président. Merci également aux deux témoins.

Je ne voudrais pas que Mike et Gerald Keddy ainsi que M. Morin parlent seulement de Vancouver, monsieur Dierkes. Ils auraient dû mentionner l'Île-du-Prince-Édouard, car il s'agit aussi d'une destination touristique importante pour les Japonais.

Le président: Je ne suis pas certain que les Japonais mangent des pommes de terre.

L'hon. Wayne Easter: En ce qui concerne les graines, je ne suis pas certain que tout le monde ait bien compris. Pour la plupart des gens, il s'agit d'une chose qu'on plante. Or, celles qu'on exporte vers le Japon sont broyées là-bas afin de produire de l'huile de canola. Il faudrait le souligner. Nous aimerions ajouter de la valeur à la production canadienne. Pourriez-vous nous fournir une comparaison des tarifs appliqués par le Japon sur les graines et l'huile de canola?

Connaissez-vous ces chiffres? Pouvez-vous nous donner des précisions à ce sujet?

M. Richard White: Les graines sont destinées à la production commerciale, pas à être plantées. Je suis heureux que vous l'ayez mentionné.

Le tarif appliqué sur l'huile de canola et l'huile de soya exportées vers le Japon est de 10,9 yens par kilo, soit environ 55 \$ par tonne. Il fluctue selon le taux de change. Il n'y a aucun tarif appliqué sur les graines. Donc, d'entrée de jeu, on est taxé si on envoie de l'huile là-bas, et il est moins coûteux d'y envoyer des graines. Voilà donc ce que font les entreprises. Elles envoient des graines que le Japon achète et broie lui-même. L'huile de maïs est assujettie à un tarif de 5 yens par kilo, ce qui est moins élevé que celui pratiqué à l'égard de l'huile de soya et de l'huile de canola. Pour ce qui est de l'huile de tournesol, le tarif est de 8,5 yens par kilo. Voilà les tarifs appliqués au kilo.

Nous aimerions savoir à quoi correspondent ces tarifs une fois convertis à la valeur. Exprimé en pourcentage, le tarif fluctue entre 15 et 30 p. 100 de la valeur du produit oléagineux au cours d'une période donnée. C'est le taux de change qui explique surtout cette fluctuation. Il y a donc de l'incertitude en ce qui a trait au tarif. Il devrait être réduit, sinon éliminé; et s'il est réduit, il devrait s'agir d'un pourcentage à la valeur plutôt que d'un tarif fixe.

• (1235)

L'hon. Wayne Easter: Mais nous devons négocier en vue d'éliminer complètement les tarifs. Du moins, nous devons partir de là.

Vous avez également dit qu'il devrait y avoir plus de parité entre les tarifs. Il est question du maïs, du canola, du soya, etc. J'aimerais que vous nous donniez un peu plus d'explications à ce chapitre. Je sais que vous parlez de tarifs à la valeur, mais comment peut-on faire en sorte que de tels tarifs soient appliqués à l'ensemble des produits? Sont-ils fondés sur le prix de vente potentiel de l'huile sur le marché? Comment s'y prend-on?

M. Richard White: Tout d'abord, afin de pouvoir comparer des pommes avec des pommes, il faut déterminer à quel pourcentage de la valeur du produit de base correspond le tarif. Tous les tarifs sont exprimés en pourcentage.

Le calcul exact serait établi à la suite de négociations techniques dans le cadre desquelles seraient prises en compte les différences relatives à la composition des huiles et les structures commerciales respectives de l'huile et des graines. Je ne sais pas trop quelle approche nous adopterions. Mais je pense que nous chercherions à établir une équivalence effective entre les produits concurrents. Par exemple, nous ne voudrions pas que l'huile de canola soit défavorisée par rapport à l'huile de soya, de tournesol ou de maïs. L'objectif serait d'établir un tarif équivalent *ad valorem* qui serait pratiqué de façon uniforme au Japon, si on applique bel et bien un tarif sur ces gammes de produits.

L'hon. Wayne Easter: J'ai deux autres questions. J'espère avoir le temps de les poser.

Richard, pourriez-vous nous donner quelques précisions concernant la présence d'OGM en faible quantité et l'importance de cette question? Si je vous demande cela, c'est parce qu'il est extrêmement important pour nous d'exporter d'autres produits vers le Japon. Je sais que l'Île-du-Prince-Édouard exporte beaucoup — en fait, pas selon les normes occidentales — de canola vers le Japon et qu'il n'est pas transgénique. Mais la présence d'OGM en faible quantité est une question tout aussi importante.

Monsieur Dierkes, vous avez dit que le Partenariat transpacifique représente peut-être un dossier très prioritaire pour le gouvernement japonais, mais qu'il est improbable que le Japon en fasse partie en raison des pressions exercées par son secteur agricole. Nous avons un secteur agricole qui va au-delà du riz. À quel point cela va-t-il nuire à la réalisation de nos objectifs en ce qui concerne le volet agricole des négociations menées avec le Japon?

Monsieur Dierkes, j'aimerais que vous commenciez et que Richard prenne ensuite la parole.

M. Julian Dierkes: Rien ne va jamais égaler l'importance symbolique d'*Anne... la maison aux pignons verts* au Japon, alors peu importe ce que nous pourrions avoir dans l'Ouest, vous avez tous les atouts dans votre jeu, et nous ne pourrions jamais compétitionner avec vous.

L'hon. Wayne Easter: C'est vrai.

M. Julian Dierkes: Comme vous le savez fort bien, le commerce agricole représente souvent la principale pomme de discorde dans ce genre de négociations, et il y a évidemment d'autres aspects à considérer pour le Canada. Dans le cadre des négociations menées avec le Japon, on peut penser aux automobiles, entre autres choses.

Mais il s'agit clairement d'une question difficile, et c'est vraiment la raison pour laquelle le Japon, dans bien des cas, ne s'est pas prêté au jeu des accords bilatéraux depuis longtemps. Il a plutôt privilégié les accords multilatéraux. Je soupçonne d'ailleurs que, du point de vue des ministères qui appuient le plus la libéralisation du commerce international — et il s'agit surtout du ministère de l'Économie, du Commerce et de l'Industrie — ainsi que de certains politiciens, ces négociations représentent un moyen d'essayer de convaincre les groupes d'intérêts agricoles de renoncer aux barrières tarifaires, parce qu'elles nuisent à d'autres secteurs.

Comme je l'ai dit, je pense que les obstacles aux négociations avec le Canada sont moins importants que ceux qui ont trait à d'autres pays, y compris l'Australie. Les négociateurs auront évidemment de la difficulté à régler cette question, et les politiciens devront également convaincre les intervenants, par exemple les producteurs agricoles. Mais peut-être que les obstacles sont moindres dans la relation Canada-Japon que dans d'autres cas.

● (1240)

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur White, on vous a posé une question, mais le temps est écoulé. Peut-être que le prochain député vous permettra d'y répondre, mais la décision lui revient.

Monsieur Cannan, allez-y.

M. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC): Bien sûr. Je vais me montrer courtois envers M. White.

Allez-y.

M. Richard White: Je vais seulement répondre à la question concernant la présence d'OGM en faible quantité.

Le Japon est assez raisonnable en ce qui concerne les problèmes techniques liés aux caractéristiques des OGM. Il est coopératif, mais il y a toujours un risque que la production canadienne contienne une caractéristique expirée ou décommercialisée depuis longtemps. Ces caractéristiques ne semblent jamais disparaître complètement du système. Il peut toujours y avoir d'infimes quantités d'OGM dans les cargaisons, et cela représente un risque commercial.

Ce que nous souhaiterions voir dans le cadre des négociations relatives à cet accord, c'est que nous travaillions en étroite collaboration avec le Japon afin d'élaborer une politique applicable

aux deux pays qui établira une approche fondée sur des données scientifiques et raisonnable sur le plan commercial en ce qui a trait à la présence en faible quantité de caractéristiques expirées qui n'ont pas encore été éliminées du système afin que cela n'ait pas d'incidence sur le commerce.

Actuellement, dans bien des pays du monde, on applique la tolérance zéro à l'égard des OGM non autorisés. Vu la technologie disponible pour vérifier la composition des produits, il est toujours possible de détecter des caractéristiques obscures en quantité négligeable qui pourraient être un obstacle au commerce. Ce que nous chercherions à faire, c'est de travailler en partenariat avec le Japon afin de nous doter de politiques nationales concernant la façon de gérer la présence d'OGM en faible quantité, et d'essayer de convaincre le reste du monde d'adopter ce genre de politiques.

Par exemple, l'Union européenne serait un bon point de départ. Nous essaierions donc d'établir à ce sujet des normes internationales fondées sur des données scientifiques et raisonnables sur le plan commercial, car il s'agit d'un problème croissant. Nous devons nous y attaquer, car cela va perturber de plus en plus les échanges.

M. Ron Cannan: Merci. Je comptais poser une question sur les OGM.

Environ quel pourcentage de canola canadien est transgénique?

M. Richard White: Eh bien, il y a une certaine distinction à faire entre les OGM et les cultures tolérantes aux herbicides... S'il est question des nouveaux systèmes tolérants aux herbicides, le taux global d'OGM est bien au-delà de 90 p. 100, et, à toutes fins pratiques, le canola est une culture transgénique.

M. Ron Cannan: Merci. Pourriez-vous m'expliquer rapidement pourquoi les tarifs sont plus élevés pour l'huile de canola que pour l'huile de maïs et de tournesol?

M. Richard White: Désolé, mais je ne connais pas la réponse à cette question. Il faudrait probablement remonter dans le passé pour la trouver. Je ne sais pas.

M. Ron Cannan: D'accord. Merci beaucoup.

Ma question s'adresse à M. Dierkes. J'ai l'honneur de représenter la circonscription de Kelowna—Lake Country, située au coeur de la Colombie-Britannique, qui comprend non seulement le Collège Okanagan, mais aussi l'Université de la Colombie-Britannique-Okanagan. Je sais que vous êtes professeur là-bas, alors je vous félicite d'avoir pris l'initiative de montrer aux étudiants comment se passent les choses sur le terrain plutôt que de simplement leur dispenser des cours en classe.

J'ai eu le plaisir de diriger une délégation de 2 000 personnes à Kasugai, notre ville jumelle. Vous pouvez peut-être m'éclairer un peu. Je suis moi-même originaire de la Colombie-Britannique, mais je sais qu'il y a aussi l'Ontario, le Québec et d'autres régions du pays qui retirent les avantages concrets de l'industrie forestière. Avez-vous discuté avec vos étudiants de ces avantages, et pas seulement de ceux offerts par l'industrie forestière à ce jour? Je sais que vous avez parlé des activités caritatives menées par le milieu agricole. L'industrie forestière était aussi l'une des premières à venir en aide aux victimes du séisme.

Vous pouvez peut-être donner quelques précisions concernant le secteur agricole et les retombées qu'aurait l'accord bilatéral sur celui-ci.

M. Julian Dierkes: Encore une fois, je me concentrerai sur les avantages symboliques. Je sais que, l'autre jour, les représentants du secteur forestier canadien ont expliqué de quelle façon cet accord serait profitable pour eux sur le plan économique, mais vous avez tout à fait raison de parler des initiatives menées par ce secteur quand il a donné des matériaux aux Japonais afin qu'ils puissent reconstruire leur école ou en bâtir une nouvelle à Tohoku, dans la région dévastée par le tsunami. Ce genre de geste a été largement perçu par la population japonaise comme un effort déployé par le Canada pour contribuer à la relance des régions touchées.

C'est un des nombreux morceaux de la mosaïque qui a permis au Canada de se mettre en valeur en jouant un rôle très actif et très apprécié au lendemain du séisme.

•(1245)

M. Ron Cannan: Je vais céder mon temps à mon collègue, Bev Shipley.

M. Bev Shipley: Merci beaucoup, cher collègue.

Monsieur White, j'aimerais revenir sur ce que vous avez dit. Je pense que vous avez fourni un excellent résumé en ce qui concerne la présence d'OGM en faible quantité. Ma préoccupation — et aidez-moi à comprendre ce qu'il en est —, c'est que je sais que le Canada souhaite être un chef de file. Or, il peut arriver qu'un chef de file s'attire des reproches parce que sa production présente un niveau d'OGM qui n'est pas accepté à l'échelle internationale. Si l'on acceptait la présence d'OGM en faible quantité dans le cadre d'un accord Canada-Japon, serait-il possible que le niveau toléré diffère de celui convenu dans le cadre d'un accord Canada-Europe et que nos agriculteurs soient globalement désavantagés parce que leurs produits ne satisferaient pas aux normes internationales?

Serait-il envisageable d'établir un niveau plus international avec les principaux pays commerçants?

M. Richard White: Je pense que l'objectif serait d'établir un seuil au-delà de zéro.

Je pense que nous pourrions composer avec de faibles écarts entre les taux respectifs des pays, en ce sens que le seuil toléré pourrait être de 0,1 p. 100 dans un certain pays et de 0,3 p. 100 dans un autre. Ce serait bien plus facile à gérer que si le taux demeurait nul dans tous les pays, ce qui est uniforme, mais impossible à réaliser sur le plan commercial.

Un taux uniforme — par exemple, de 0,1 p.100 partout — serait souhaitable, mais l'objectif consisterait simplement à faire en sorte qu'il y ait une certaine tolérance dans tous les pays.

M. Bev Shipley: Nous envoyons vers le Japon beaucoup de graines de canola destinées surtout à la trituration. Est-ce que toutes ces graines sont biologiques?

M. Richard White: Non, elles sont toutes transgéniques. Nous ne séparons pas les graines biologiques des graines transgéniques. Elles représentent une si petite proportion de la production canadienne qu'on mélange toutes les graines ensemble. Globalement, il s'agit d'une culture transgénique, et c'est ce qu'achète le Japon.

M. Bev Shipley: C'est une pratique acceptable, et aucun lot n'a été rejeté pour cette raison, n'est-ce pas?

M. Richard White: Oui. C'est vrai, mais il y a toujours un certain risque.

M. Bev Shipley: C'est pourquoi...

M. Richard White: Mais aucun lot n'a été rejeté.

M. Bev Shipley: C'est pourquoi il est important d'établir dans le cadre de l'accord un certain niveau d'uniformité afin de protéger l'agriculture, non? Ai-je raison?

M. Richard White: C'est exact, oui.

M. Bev Shipley: D'accord.

Le président: Merci beaucoup.

Madame Papillon, c'est votre tour, mais nous devons suspendre la séance à 17 heures pour étudier des travaux futurs, alors nous séparerons le temps qu'il reste entre vous et M. Holder. Vous aurez chacun deux minutes et demie.

Allez-y.

[Français]

Mme Annick Papillon (Québec, NPD): Merci.

J'ai quelques questions pour M. Julian Dierkes.

Les provinces et les territoires canadiens ont joué un grand rôle dans les récentes négociations commerciales, y compris les négociations qui sont en cours entre le Canada et l'Union européenne.

Quel rôle les provinces et les territoires du Canada devraient-ils jouer dans les négociations de cet accord? Cette tendance est-elle présente au Japon, où les préfectures ou les municipalités participeraient davantage aux négociations et auraient un effet sur les finalités de l'accord?

[Traduction]

M. Julian Dierkes: Si votre question s'adresse à moi, je dirais que le Japon trouverait très étrange que les provinces s'en mêlent, mais je ne pense pas qu'il s'y opposerait nécessairement. Bien sûr, pour les négociateurs de l'Union européenne et les États-nations derrière eux, la participation des provinces semblait probablement très sensée, alors qu'au Japon, les décisions relatives aux négociations commerciales et aux projets d'accords sont très centralisées à l'échelon de l'État-nation. Je m'attendrais donc à ce que la participation des provinces étonne le Japon, bien qu'il ait assurément à l'oeil les négociations entre le Canada et l'Union européenne. Mais je ne pense pas qu'il s'y opposerait nécessairement. C'est quelque chose qui pourrait s'arranger.

[Français]

Mme Annick Papillon: Monsieur White, j'ai une question au sujet des producteurs du Canada et du Québec. Voyez-vous certains désavantages par rapport au transport? Les producteurs pourraient-ils être désavantagés s'ils avaient à transporter la marchandise aux quatre coins du pays?

•(1250)

[Traduction]

M. Richard White: Je pense que ce sont les facteurs économiques qui primeront. Les États-Unis sont également un de nos principaux clients à l'échelle internationale, alors si nous envoyons plus de cargaisons vers le Japon en passant par l'Ouest, il serait logique sur le plan économique d'utiliser les ressources des provinces de l'Ouest, où il y a une production à grande échelle. Cela ouvrirait la voie à l'exportation vers le marché américain de produits du Québec et de l'Ontario actuellement exportés vers l'Union européenne; et le marché américain est colossal, alors je pense qu'il y a énormément de demande là-bas dont pourraient tirer profit tous les producteurs canadiens de canola.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Holder, le temps qu'il reste vous appartient. Vous avez deux minutes et demie.

M. Ed Holder: Merci, monsieur le président. Merci aux témoins.

Monsieur Dierkes, vous avez parlé de la relation solide qui existe entre le Canada et le Japon. Il s'agit d'une relation évoluée, d'une situation économique complexe dont nous profitons ensemble grâce au niveau d'activités que nous menons.

Je n'ai pas beaucoup entendu parler des groupes d'intérêts japonais qui s'opposent au projet d'accord. Je suppose que ma question comporte deux volets, alors veuillez y répondre rapidement, car j'aimerais en poser une autre.

Quelle est votre opinion des groupes d'intérêts du Japon relativement au Canada? Il s'agit d'un aspect crucial, à mon sens. Et, au bout du compte, pourquoi le Japon a-t-il vraiment besoin de conclure un tel accord?

M. Julian Dierkes: Les accords de commerce international font partie de sa stratégie globale visant à s'assurer qu'il demeure un acteur important dans l'économie mondiale.

Le Canada dispose d'une vaste économie. C'est une des sept ou huit principales économies mondiales. Il s'agit donc d'un des aspects qui, comme je l'ai souligné, revêtent une importance symbolique. Si le Japon cherche à effectuer des échanges, qu'il se considère comme un pays producteur et commerçant et que, comme nombre d'entre vous l'ont dit, aucun accord multilatéral ne semble se profiler actuellement à l'horizon, alors les accords bilatéraux sont la solution. Le Canada est donc un partenaire logique qui intéresse le Japon.

M. Ed Holder: Vous avez évoqué la possibilité d'un accord trilatéral, car — si j'ai bien compris votre intervention — le Japon a peut-être d'importantes réticences à l'idée de conclure un accord avec l'Australie. Vous avez dit que la Chine, la Corée et le Japon étaient peut-être intéressés par un partenariat.

Croyez-vous que le Canada peut jouer un rôle à ce chapitre?

M. Julian Dierkes: Pas vraiment, non. À l'heure actuelle, il n'y a pas de négociations concrètes à cet égard. Cet accord trilatéral potentiel a déjà été évoqué par le passé. Certes, ce serait en outre le

début d'une intégration régionale que l'on cherche à réaliser en Asie depuis plusieurs dizaines d'années, mais qui n'a pas encore vraiment levé. Toutefois, le niveau d'intégration de ces trois économies s'est tellement accru qu'on exerce bien plus de pressions pour que cela se concrétise, mais elles toucheraient surtout le nord-est de l'Asie. Je pense donc que le Canada, tout comme l'Australie et les États-Unis, serait quelque peu laissé à l'écart de ces considérations.

M. Ed Holder: L'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes nous a dit qu'un des problèmes éprouvés par ses membres a trait à la question de Japan Post relativement aux assurances. Cela nuit tant aux joueurs du marché intérieur qu'à ceux de l'étranger qui cherchent à s'implanter.

À votre avis, est-ce que le Japon serait disposé à mener des négociations à ce sujet?

M. Julian Dierkes: Votre question touche aux circonstances particulières de domaines précis. Je me concentre sur l'importance symbolique de certains de ces enjeux, et vous savez sûrement que Japan Post est un acteur très visible dans l'économie japonaise. De nombreuses personnes lui ont confié leur épargne. Vous vous rappellerez que le premier ministre Koizumi avait fait de l'épargne postale une importante question politique. Il ne faut pas sous-estimer cet aspect, car l'accent est mis non pas sur les assurances, mais plutôt sur l'épargne. Je suis sûr que la question serait soulevée dans de tels contextes. Il est un peu difficile de prévoir l'évolution des choses. Ce qui préoccupe surtout la population japonaise, c'est la défense des intérêts agricoles et l'exportation possible d'automobiles.

M. Ed Holder: J'imagine que cela posera problème, monsieur le président.

Merci.

Le président: Monsieur Dierkes, monsieur White, merci beaucoup.

Cela dit, nous allons faire une pause d'une minute afin de libérer la salle, puis nous poursuivrons nos délibérations à huis clos.

Encore une fois, merci beaucoup.

[La séance se poursuit à huis clos.]

POSTE  MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

Poste-lettre

Lettermail

**1782711
Ottawa**

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

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

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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

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