



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 079 • 1^{re} SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mercredi 5 juin 2013

Président

L'honorable Rob Merrifield

Comité permanent du commerce international

Le mercredi 5 juin 2013

• (1545)

[Traduction]

Le président (L'hon. Rob Merrifield (Yellowhead, PCC)): Merci beaucoup. Je déclare la séance ouverte. Nous voulons remercier les intervenants de leur présence. Nous poursuivons l'étude sur les avantages du Partenariat transpacifique, ou PTP, pour le Canada. Témoigneront aujourd'hui Rick White, directeur général, Canadian Canola Growers Association, et Jim Everson, vice-président, Relations gouvernementales, Conseil canadien du canola.

Nous tenons à vous remercier d'être venus. Je sais que le temps à notre disposition est un peu plus court que prévu, mais nous allons l'occuper du mieux possible. Je ne sais trop lequel de vous deux veut commencer.

Rick, allez-y. On vous écoute.

M. Rick White (directeur général, Canadian Canola Growers Association): Merci, monsieur le président. Mesdames et messieurs les membres du comité, bonjour. Je vous remercie de m'avoir invité aujourd'hui pour vous entretenir du Partenariat transpacifique, ou PTP.

Le PTP représente une occasion de premier plan pour les producteurs et tout le secteur du canola, d'avoir accès à une région commerciale en expansion. Il représente également la possibilité d'établir, dans un ensemble de pays, des politiques fondées sur des principes scientifiques en matière d'obstacles commerciaux non tarifaires, plus particulièrement de la présence de faibles quantités, ou PFQ, des limites de résidus maximales et des processus d'approbation pour les cultures biotechnologiques.

La culture du canola est incroyablement importante du fait de sa contribution à l'économie et à l'agronomie de l'exploitation de plus de 43 000 agriculteurs à l'échelle du pays. La CCGA représente 43 000 producteurs de canola et est régie par un conseil d'administration constitué d'exploitants agricoles représentant toutes les provinces occidentales, de l'Ontario jusqu'à la Colombie-Britannique. Le canola connaît un grand succès au Canada, passant d'une production marginale au début des années 1980 à la culture commerciale au premier rang au pays aujourd'hui, contribuant 15,4 milliards de dollars à l'économie canadienne annuellement. Nous avons produit plus de 14 millions de tonnes l'an dernier et l'on s'est fixé pour objectif d'augmenter la production à 15 millions de tonnes d'ici 2015. On pourrait même avoir dépassé cette production cette année, soit deux ans plus tôt que prévu.

L'industrie canadienne du canola est fortement dépendante du commerce, puisqu'elle exporte 85 p. 100 des graines de canola et des produits du canola chaque année. Par conséquent, son succès, autant aujourd'hui que demain, repose sur notre capacité d'accéder aux marchés mondiaux et d'y être concurrentiel. Avec une forte population en plein essor, la région de l'Asie-Pacifique continue de gagner en importance sur le plan économique et constitue un marché prioritaire pour les produits canadiens du canola. La CCGA estime

que l'établissement d'échanges commerciaux libres et transparents avec les pays membres du PTP offrira un débouché important aux producteurs et au secteur du canola. Ensemble, les pays du PTP représentent 51 p. 100 des exportations agroalimentaires du Canada. Pour le secteur du canola canadien, cela signifie 2,9 milliards de dollars en exportations.

Pour qu'un PTP soit vraiment avantageux pour nos producteurs de canola, il doit s'attaquer aux obstacles tarifaires et non tarifaires. Les produits du canola canadiens font l'objet d'obstacles tarifaires dans deux des pays visés par le PTP, soit le Vietnam et le Japon, si bien qu'ils sont moins concurrentiels que d'autres huiles comme celles de palme, de tournesol et de soja, et nos agriculteurs sont ainsi désavantagés. En outre, pour protéger leurs industries de transformation, le Japon et le Vietnam pratiquent des droits tarifaires plus élevés sur l'huile que sur les graines.

Ce type de politique réduit le potentiel de croissance de l'industrie à valeur ajoutée du Canada et l'incidence économique positive que celle-ci pourrait avoir. Par exemple, le droit tarifaire sur l'huile de canola au Japon peut aller jusqu'à 20 p. 100, tandis que les graines de canola en sont exemptées. La CCGA aimerait que cette distorsion du marché soit éliminée par l'abolition des droits tarifaires sur les huiles.

Un PTP devrait porter non seulement sur les tarifs à réduire ou à éliminer, mais également sur les obstacles non tarifaires. Ces derniers risquent de perturber fortement les échanges et, partant, de nuire directement à la compétitivité et à la rentabilité des exploitations de canola canadiennes. Les agriculteurs canadiens comptent parmi les plus avancés sur le plan technologique au monde, mais des obstacles commerciaux non fondés sur des principes scientifiques limitent la capacité des exploitants à tirer parti et profit de cette technologie. La capacité d'accéder à cette nouvelle technologie et de l'adopter est d'une importance vitale pour la compétitivité des producteurs de canola de notre pays.

Les négociations relatives au PTP représentent une excellente occasion d'établir une politique commerciale applicable et transparente, harmonisée dans un ensemble de nations pour ce qui est de la présence de faibles quantités, des limites maximales de résidus et des processus d'approbation pour les cultures biotechnologiques. On ne peut trop insister sur l'importance de politiques transparentes et fondées sur des principes scientifiques dans ces domaines, et les négociations relatives à un PTP représentent actuellement la meilleure occasion pour le Canada de faire véritablement avancer ces dossiers.

Pour nourrir une population mondiale qui ne cesse de croître tout en veillant à ce que les producteurs de canola du Canada demeurent rentables et contribuent à l'économie canadienne, les agriculteurs doivent continuer d'adopter des technologies nouvelles et novatrices, que ce soit des outils de production agricole ou des caractères de biotechnologie. Les outils de production agricole, notamment les herbicides, les fongicides et les insecticides, sont d'une importance critique pour l'agriculteur. Ce dernier peut ainsi produire davantage par acre en contrôlant les mauvaises herbes, les maladies et les insectes qui nuisent au rendement des champs. Les progrès de la science facilitent sans cesse l'introduction de nouveaux produits de protection des récoltes qui sont plus ciblés, moins onéreux, plus faciles à appliquer et offrant un mode d'action différent qui aide à réduire la résistance des mauvaises herbes.

Cependant, nos règles commerciales ne sont pas établies pour faciliter un commerce non perturbé par l'adoption constante de nouveaux produits de protection des récoltes. Il peut falloir des années à des pays importateurs pour établir les seuils légaux des résidus admis et, souvent, les pays n'acceptent quasiment aucun résidu de produits qu'ils n'ont pas approuvés eux-mêmes. Toutefois, soyons clairs, une fois un produit approuvé et une limite maximale de résidus établie dans un pays importateur, le cheval de bataille devient l'harmonisation réglementaire et non plus la santé et le phytosanitaire. Un PTP devrait appuyer la coopération pour l'établissement des limites maximales de résidus fondées sur les risques scientifiques et ainsi encourager l'harmonisation entre partenaires commerciaux.

L'approbation des caractères de biotechnologie constitue une autre barrière non tarifaire importante à laquelle font face les producteurs de canola. Chaque pays a la responsabilité de l'approbation réglementaire des nouveaux produits génétiquement modifiés. Malheureusement, faute d'uniformité et, dans bien des cas, en raison de la lenteur des processus d'approbation, des barrières non tarifaires apparaissent souvent, lesquelles retardent l'accès à une nouvelle technologie ou, dans certains cas, découragent l'adoption de nouvelles technologies.

Par le processus du PTP, la CCGA aimerait voir l'engagement des pays membres à améliorer le système de réglementation afin de mettre en place un processus d'approbation clair et prévisible pour le canola et autres produits. En outre, cette nouvelle réglementation devrait prévoir l'introduction rapide et synchronisée de nouvelles caractéristiques génétiques des cultures, afin d'empêcher les barrières non tarifaires et les perturbations aux échanges commerciaux. Pour ce faire, les pays membres du PTP devraient chercher à approuver de façon synchronisée les nouvelles cultures biotechnologiques et à reconnaître mutuellement les évaluations des risques scientifiques.

De plus, compte tenu des cultures génétiquement modifiées de plus en plus courantes un peu partout dans le monde, il se peut que la présence non intentionnelle de produits génétiquement modifiés, approuvés dans le pays d'exportation mais non dans le pays d'importation, perturbe les échanges, comme ce fut le cas avec la variété de lin Triffid en Europe. Il est très important que tous les pays adoptent une politique uniforme sur la PFQ pour empêcher ce type de perturbation commerciale. Comme vous le savez, le gouvernement du Canada est en train d'élaborer une politique intérieure sur la PFQ qui s'appliquerait aux produits non approuvés trouvés dans les expéditions vers le Canada. La CCGA appuie entièrement les efforts du gouvernement à cet égard.

Le PTP offre une occasion en or de poursuivre le débat sur la PFQ dans le but d'instaurer une politique en la matière qui soit cohérente d'un État membre à l'autre, afin d'aider à prévenir les perturbations

futures du commerce ayant une incidence directe sur la compétitivité des producteurs de canola canadiens. Pour terminer, je ferai un bref commentaire sur les négociations commerciales entre le Canada et le Japon.

Le Japon doit se joindre aux pourparlers en vue d'un PTP cet été, mais la CCGA estime qu'il demeure dans notre intérêt de continuer à rechercher activement une entente commerciale bilatérale avec ce pays qui constitue un marché très important et logique pour le canola canadien. Il était un de nos premiers clients et il continue d'être un de nos plus anciens acheteurs internationaux de graines de canola.

Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de m'exprimer devant le comité aujourd'hui. Je me tiens à votre disposition pour répondre à vos questions.

• (1550)

Le président: Nous comptons tous vous interroger, mais auparavant, je vais donner la parole à M. Everson.

Le micro est à vous.

M. Jim Everson (vice-président, Relations gouvernementales, Conseil canadien du canola): Merci beaucoup.

Rick a vraiment très bien travaillé et abordé une grande partie de la matière; je vais donc raccourcir mon exposé, parce que nous sommes tout à fait en accord, le Conseil du canola et l'association des producteurs, quant aux questions que Rick vient de soulever.

Bonjour, je représente le Conseil canadien du canola.

Je vais parler brièvement du conseil. C'est une entreprise de valorisation de l'ensemble du secteur canadien du canola, donc les mêmes 43 000 producteurs que représente Rick font partie du Conseil canadien du canola, tout comme les semenciers, les triturateurs qui transforment les graines en huile et en tourteau, et les exportateurs de graines de canola transformées à destination. Le Conseil du canola est un instrument de concertation de l'industrie en vue de fixer les objectifs et de mettre en oeuvre les plans de tout le secteur.

De toutes les cultures, c'est le canola qui offre la meilleure valeur aux agriculteurs canadiens. Le secteur fournit 228 000 emplois et, comme l'a dit Rick, il génère une activité économique de l'ordre de 15,4 milliards de dollars au pays tous les ans. Ce secteur a vu sa production doubler depuis dix ans. Cette expansion a permis des investissements de taille dans les communautés rurales. Ainsi, plus de 1,6 milliard de dollars ont été investis dans les installations de broyage et de transformation au cours des six dernières années, ce qui traduit la confiance qu'inspirent les débouchés dans ce secteur.

Fait important, ce revenu et ces retombées économiques proviennent essentiellement des marchés internationaux. Plus de 85 p. 100 du canola produit au Canada est exporté sous forme de graines, d'huile ou de tourteau, des exportations qui ont rapporté près de 10 milliards de dollars en 2012. Le secteur offre une huile de canola bonne pour la santé et une protéine de grande qualité pour l'alimentation animale, et ce, sur les marchés qui les réclament le plus.

Notre secteur industriel réussit parce qu'il est concurrentiel sur le plan international. Nos plus grands succès sont enregistrés sur les marchés qui n'imposent pas de tarifs douaniers et qui ne comportent aucun obstacle non tarifaire, là où nous pouvons concurrencer à armes égales. Le gouvernement, par ses diplomates et ses négociateurs d'accords commerciaux, a un très grand rôle à jouer pour accroître et maintenir l'accès aux marchés. Notre secteur accepte avec joie l'appui du gouvernement en faveur du commerce international et de l'accès aux marchés du canola et autres produits agricoles.

Le fait d'obtenir la meilleure valeur possible sur les marchés internationaux en levant les obstacles au commerce se traduit par une plus forte croissance économique, la création d'un plus grand nombre d'emplois et une plus grande prospérité collective. Voilà ce que le PTP promet à notre secteur industriel: une valeur accrue sur les marchés internationaux grâce à l'élimination des tarifs douaniers et à une réglementation à fondements scientifiques rendant les échanges plus prévisibles.

Je vais traiter de commerce un court instant. Dans le cadre du PTP, nous aimerions d'abord et avant tout que soit éliminé tout tarif douanier encore appliqué à la graine, à l'huile et au tourteau de canola. Les tarifs douaniers nuisent à nos exportations et rendent nos produits plus chers pour les consommateurs dans le pays importateur. Ce qui compte pour le secteur du canola, c'est que le prix du canola soit compétitif par rapport à celui d'autres graines oléagineuses et que les tarifs douaniers pour l'huile et le tourteau — des produits à valeur ajoutée — ne soient pas supérieurs à celui appliqué aux graines. L'élimination des tarifs douaniers est essentielle au bon positionnement du canola sur les marchés d'exportation. Les principaux marchés du canola aux États-Unis, au Mexique et au Japon ont tous évolué dans un cadre exempt de tarifs douaniers.

Le Japon, par exemple, est un client de longue date et prisé qui importe la graine de canola. Nos exportateurs ont un libre accès au marché des graines oléagineuses dans ce pays, ce qui fait que le canola occupe une très grande part du marché japonais. En effet, plus de 40 p. 100 des huiles végétales consommées au Japon sont à base de canola. Pourtant, pour reprendre ce que Rick a dit plus tôt, nous n'avons expédié pratiquement aucune huile de canola au Japon en raison des tarifs prohibitifs imposés, ce qui veut dire que l'activité économique dont j'ai parlé tout à l'heure, relativement aux nouveaux investissements dans des installations de broyage au Canada en vue d'une transformation à valeur ajoutée, est stimulée au Japon et pas au Canada. Le PTP offre l'occasion de s'attaquer à la progressivité tarifaire appliquée par certains pays.

J'allais aussi aborder un certain nombre des questions déjà soulevées par Rick au sujet des obstacles commerciaux non tarifaires. Parmi ces questions, mentionnons la politique sur la présence de faibles quantités pour avoir droit d'accès au marché, l'accès assuré aux marchés dans un contexte où les produits génétiquement modifiés — les OGM — sont de plus en plus présents, et les limites maximales de résidus. Mais Rick a plutôt bien mis cela en lumière, donc je pense que je vais sauter cette partie et passer tout de suite à la conclusion.

Je voudrais simplement insister sur le fait que l'accès aux marchés internationaux sans barrières tarifaires est crucial pour le secteur du canola. Nous nous réjouissons de la participation du Canada à des négociations de libre échange avec 11 partenaires commerciaux. Nous exhortons le comité de recommander que les négociateurs canadiens passent un accord qui élimine les tarifs douaniers sur le canola et les produits du canola. Sont compris des engagements

applicables quant aux mesures sanitaires et phytosanitaires et la promesse de favoriser les échanges dans les domaines des produits de protection des cultures et de la biotechnologie.

Maintenant, je suis prêt pour vos questions, monsieur le président.

• (1555)

Le président: Merci beaucoup. J'en suis heureux.

Nous passons maintenant à la période des questions. Je crois que nous allons commencer avec M. Davies.

Monsieur Davies, allez-y.

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

Je remercie les deux intervenants d'être venus aujourd'hui et de nous faire profiter de leurs connaissances et de leur expertise.

Avant tout, je veux simplement vous dire, au nom de l'opposition officielle, que nous sommes fiers de l'industrie du canola au pays. Je crois que c'est une formidable réussite. Elle est une source croissante de vigueur sur les marchés d'exportation. Je tiens à vous féliciter, vous et les personnes que vous représentez, pour le travail magnifique accompli et votre contribution à l'économie du pays.

Je veux commencer par quelques observations générales sur la transparence de ces pourparlers, ce qui a soulevé des questions. Beaucoup d'entre nous considèrent que le PTP fait l'objet de pourparlers dont la transparence et la responsabilité ne sont pas du genre à nous plaire. Je sais que les enjeux sont semblables aux États-Unis, où quelque 600 intérêts privés, je dirais, ont le droit de voir le libellé de l'accord et obtiennent de l'information sur le déroulement des pourparlers américains en vue d'un PTP, alors que le Congrès et le reste de la population américaine n'y ont pas droit. Je crois qu'un problème du même genre existe, du moins de notre côté de la Chambre, au Canada.

Est-ce que l'une ou l'autre de vos deux organisations ont eu un breffage de la part du MAECI ou ont reçu une demande de contribution aux pourparlers visant le PTP?

M. Rick White: Du côté des producteurs de canola canadiens, oui, nous avons apporté notre concours, directement au MAECI et aux négociateurs, pour les informer de ce que les producteurs de canola aimeraient tirer de cette entente. Une partie de la matière traitée devant vous aujourd'hui comporte le même message que celui transmis aux négociateurs.

Donc oui, nous avons eu de bonnes relations avec eux.

M. Don Davies: Merci.

Et le Conseil canadien...?

M. Jim Everson: Oui, nous avons eu un breffage par le gouvernement et nous lui avons remis notre mémoire.

M. Don Davies: A-t-on exigé que vos organisations signent une entente de confidentialité?

M. Rick White: Personnellement, j'en ai signé une pour discuter avec les négociateurs d'une stratégie de négociation, mais je répète, le message est clair. Ils savent ce dont nous avons besoin et par conséquent nous sommes là pour les conseiller et les aider à comprendre ce que ça peut représenter pour nous.

Mais j'ai signé une entente de confidentialité en ce qui concerne une partie des éléments plus pointus.

M. Don Davies: Monsieur Everson, est-ce que le Conseil canadien du canola a signé une entente de confidentialité?

M. Jim Everson: J'en ai signé une en son nom, en effet.

M. Don Davies: Bien.

Le service de recherche du Congrès des États-Unis a indiqué, en avril 2013, que l'un des objectifs de négociation de l'Australie, appuyé par la Nouvelle-Zélande, était de prendre des sanctions contre l'utilisation par les autres pays membres du PTP de subventions à l'exportation, de crédits officiels à l'exportation ou de l'aide alimentaire en faveur de leurs secteurs agricoles.

Est-ce que l'un ou l'autre de ces éléments place le secteur du canola canadien en position vulnérable lors de ces négociations? Bénéficiez-vous de crédits officiels à l'exportation, de l'aide alimentaire ou de subventions à l'exportation qui pourraient être la cible de mesures, disons, musclées de la part de l'Australie ou de la Nouvelle-Zélande?

• (1600)

M. Jim Everson: Non, pas que je sache. Le Conseil du canola chercherait certainement, dans ce cas, à éliminer les subventions à l'exportation qui porteraient atteinte au commerce du canola sur d'autres marchés.

M. Don Davies: D'accord.

L'étiquetage fait l'objet d'un débat, je sais, relativement à l'accès des produits du canola au marché européen. Y a-t-il des problèmes avec l'étiquetage? Pour être plus précis, est-ce qu'il y a des pays qui ont adopté la position voulant que les produits du canola canadien doivent porter sur leur étiquette la mention de leur contenu en OGM? Est-ce que c'est un enjeu qui prendra forme dans le PTP, à votre avis?

M. Rick White: Pas à ma connaissance, mais encore là, ce n'est pas un sujet qui a été abordé. À ma connaissance, je ne crois pas qu'il en soit question.

M. Don Davies: Monsieur Everson...?

M. Jim Everson: La réponse est la même.

M. Don Davies: Bien.

Nous savons que les chiffres ne sont plus les mêmes. Le partenariat concerne 11 pays, bientôt 12, si on compte le Canada. Le Canada a déjà des accords de libre-échange avec quatre des pays actuellement membres du PTP, soit les États-Unis, le Chili, le Pérou et le Mexique, et nous sommes en pourparlers avec le Japon.

Quelques-uns des chiffres qui ont été portés à notre connaissance indiquent que, si on exclut le Japon pour le moment, les six autres pays — l'Australie, la Nouvelle-Zélande, la Malaisie, Singapour, le Brunei et le Vietnam — représentent moins de un pour cent des exportations du Canada. Y a-t-il une possibilité, pour cette part de un pour cent, que les pays concernés accroissent leurs importations du secteur du canola?

M. Jim Everson: Ce qui compte vraiment dans le fait que 12 pays négocient de cette façon, c'est la possibilité ainsi offerte de devoir créer des précédents en matière de promotion d'une politique commerciale de qualité et de traités bien conçus. Donc, il est question non seulement de tarif douanier, mais également de plusieurs questions du côté non tarifaire dont a traité Rick dans son exposé préliminaire, de même que l'occasion de constituer un bloc commercial.

Ce défi est plus formidable que celui posé dans un cadre bilatéral, où les pourparlers se tiennent avec un seul autre pays. Si vous négociez avec 12 pays, en particulier dans un PTP, où un certain nombre de ces pays sont de gros importateurs ou exportateurs de céréales, et que vous réussissez à examiner les questions qui font entrave au commerce — tant l'importation que l'exportation de produits céréaliers — dans ce groupe de pays et prenez des décisions

qui rendent le cadre réglementaire plus cohérent, plus transparent et plus ouvert aux arrangements pour affaires tant aux importateurs qu'aux exportateurs, la démarche vaut alors vraiment la peine dans l'optique d'une nouvelle politique commerciale à venir.

M. Don Davies: Parmi les quatre pays avec lesquels j'ai indiqué que nous avons des accords, soit les États-Unis, le Mexique, le Chili et le Pérou, y en a-t-il un avec lequel existent des obstacles tarifaires ou des problèmes, ou est-ce que tout est réglé d'un point de vue commercial? Ai-je raison de supposer que les barrières tarifaires au commerce des produits du canola sont déjà éliminées ou reste-t-il du travail à faire pour accroître l'accès aux marchés de ces quatre pays? Avons-nous accès à ces marchés?

M. Jim Everson: En gros, l'environnement commercial dans ces pays est vraiment très bon. Le Mexique et les États-Unis sont d'importants marchés pour notre canola et, pour reprendre ce que j'ai dit dans mon exposé préliminaire, une bonne raison pour cette situation, c'est le cadre de libre échange offert dans ces deux pays et une approche plutôt cordiale face aux problèmes qui apparaissent de temps à autre. Ces problèmes ne sont pas nécessairement d'ordre tarifaire, mais bien plutôt des obstacles non tarifaires face auxquels nous sommes en mesure de nous réunir autour d'une table pour discuter de ces obstacles dans le contexte des accords commerciaux en vigueur.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Shory, vous avez sept minutes à votre disposition.

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

Je vous remercie, messieurs les intervenants, d'être venus et de partager votre expérience et vos attentes avec les membres du comité.

Le PTP offre une occasion formidable au secteur industriel du canola d'augmenter les échanges dans la région Asie-Pacifique.

Monsieur White, quelle est l'importance proportionnelle des exportations de canola vers les pays membres du PTP à l'heure actuelle et quels sont les pays membres du PTP qui importent actuellement le plus de canola?

M. Rick White: Ce sera incontestablement le Japon, une fois que ce pays se sera joint au PTP. C'est vraiment ce marché qui est important du point de vue particulier du canola.

L'examen du bloc commercial nous montre qu'il s'agit plus d'une occasion d'intégrer une meilleure réglementation à fondements scientifiques — et la PFQ, les limites maximales de résidus et tout le reste. Nous voulons que ce bloc commercial instaure bien la politique commerciale et l'utilise comme modèle de ce qui est possible, et cherche à conclure d'autres accords dans le monde en imitant ce modèle, s'il est réussi.

L'objectif ne se limite pas à faire entrer un plus fort volume dans ces pays-là. Ceci est très important. La demande est immense et la consommation est forte dans ces pays. Les économies en émergence, voilà ce qui est très important. Accessoirement, c'est l'occasion, au sein de ce bloc commercial, de bien maîtriser la politique commerciale.

• (1605)

M. Devinder Shory: Dans votre présentation, vous avez abordé la question des barrières tarifaires et non tarifaires qui font obstacle aux échanges commerciaux. Est-ce que ces obstacles devraient être aplanis à l'aide d'un PTP? Quel serait le pourcentage de croissance de vos exportations?

M. Rick White: Il est très difficile de répondre à cette question. Nous n'avons pas réalisé une analyse très rigoureuse des répercussions économiques de cette entente sur le secteur canadien du canola ni des effets possibles de cette entente, mais il y a beaucoup de facteurs qui entrent en jeu.

Il ne s'agit pas seulement d'élargir l'accès à ces marchés, mais également de formuler la politique correctement, de telle sorte qu'elle puisse servir de modèle. En outre, il faut s'assurer que nous nous alignons sur certains de nos principaux concurrents car nous ne voulons pas que ces derniers obtiennent de meilleures conditions que nous. Si nous n'étions pas membre de ce PTP, les États-Unis et l'Australie, qui est un concurrent féroce sur le marché du canola, pénétreraient ces marchés asiatiques, avec un accord en poche que nous ne pourrions peut-être pas obtenir si nous n'étions pas partie à cette entente.

Il est très important que nous soyons aux côtés de nos principaux concurrents.

M. Devinder Shory: Monsieur Everson, comment un PTP peut-il augmenter les chances d'obtenir un accès commercial à la région Asie-Pacifique? De plus, pour votre secteur industriel, quelles sont quelques-unes des principales barrières aux échanges dans cette région?

M. Jim Everson: Dans sa déclaration liminaire, Rick a parlé de limites de résidus maximales. Il s'agit de la mesure des résidus de pesticides utilisés dans une culture. Il y a des seuils limites de résidus admissibles pour les graines exportées dans des pays étrangers, et ces seuils sont fixés par les organismes de réglementation de ces pays.

Malheureusement, cette étape est parfois très lente. Vous avez un produit qui rendrait les cultivateurs canadiens plus concurrentiels. Il les aiderait à cultiver une denrée de façon plus rentable et à lutter contre les mauvaises herbes. Il accroîtrait les rendements. Toutefois, avant de l'envoyer chez nous il faut en évaluer la salubrité, et les marchés d'exportation doivent l'approuver. Par conséquent, les producteurs canadiens n'ont pas accès à cette technologie novatrice tant qu'un autre marché ne l'a pas approuvée. Un des objectifs que nous visons au cours de nos négociations commerciales, avec le PTP, c'est la possibilité d'obtenir les approbations plus rapidement et d'établir une collaboration plus étroite entre les pays, entre les scientifiques des pays, pour améliorer l'efficacité de ce processus d'approbation.

La science est la même partout. Les études scientifiques effectuées au Canada devraient être les mêmes que celles que l'on mène dans ces marchés d'exportation. Si les scientifiques collaborent pour que les cultivateurs obtiennent ces produits plus rapidement, les producteurs canadiens seront plus concurrentiels dans les marchés étrangers. Ceci n'est qu'un exemple parmi tant d'autres, monsieur.

M. Devinder Shory: Monsieur Everson, j'aimerais aussi parler de l'image de marque du Canada dans la région Asie-Pacifique. Le Canada a-t-il fait sa marque dans cette région? Dans l'affirmative, dans quelles parties de cette région est-il le plus fort et que pouvons-nous faire de plus pour renforcer l'image de marque du Canada dans toute la région Asie-Pacifique?

M. Jim Everson: Je crois que le Canada jouit d'une excellente image de marque sur plusieurs de ces marchés. J'ai mentionné le Japon au début de ma déclaration préliminaire. Nous détenons plus de 40 p. 100 de la part de marché des huiles végétales dans ce pays. Nous avons un marché très constant et solide de canola canadien au Japon. Nous y consacrons beaucoup d'efforts quand nous travaillons avec des importateurs japonais. Ce marché est excellent pour les cultivateurs canadiens. Cette part de marché de 40 p. 100 de l'huile

végétale prouve à quel point l'image de marque du Canada est solide. Elle démontre que nous produisons et exportons de façon fiable et constante un produit de grande qualité, l'huile végétale que les Japonais peuvent utiliser dans leurs cuisines.

Que pouvons-nous faire dans cette région? Je pense, monsieur, que nous pouvons y faire exactement ce dont ce comité est chargé — trouver des manières de réduire les tarifs et renforcer la prévisibilité du commerce. Nous sommes convaincus, et les producteurs de Rick le sont aussi, que si nous pouvons exporter dans ces marchés sans nous heurter à des barrières, notre produit dominera. Il s'agit d'un produit de grande qualité. Cette huile végétale est la meilleure pour la santé de toutes celles qui se vendent dans le monde. Elle ne contient pas de gras trans. Elle a le plus bas niveau d'acides gras saturés. Elle contient les gras qui sont bons pour la santé. On peut l'utiliser dans toutes sortes de procédés — en cuisine, en préparation d'aliments et en transformation des aliments. C'est un produit extraordinaire.

Dans un marché sans tarifs doté de règles commerciales prévisibles, les cultivateurs de Rick et nos exportateurs pourront en vendre encore plus.

● (1610)

M. Devinder Shory: Rick et vous-même avez parlé plusieurs fois du Japon. On dirait que l'industrie du canola a établi une présence et des liens commerciaux surtout au Japon. Est-ce que vous entrevoyez une augmentation de ces liens commerciaux dans toute la région du PTP?

M. Rick White: Certainement, nous pourrions livrer une plus grande quantité de ce produit au Japon. Si les Japonais décidaient de l'acheter chez nous, nous serions heureux de le leur expédier. Ces clients sont très importants pour nous, mais c'est eux qui choisissent leurs fournisseurs. Nous sommes en mesure de leur vendre une plus grande quantité de ce produit. Je pense que nous pourrions peut-être y parvenir. Je pense que le Japon présente la meilleure occasion d'accroître notre marché, mais Jim n'est peut-être pas d'accord avec moi. Je ne suis pas sûr.

Le président: Votre temps est écoulé, mais je suis certain que vous aurez l'occasion de répondre à cette question pour le prochain intervenant.

Monsieur Easter, vous avez la parole pendant sept minutes.

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

Je remercie Jim et Rick d'être venus.

Vous avez répondu plus tôt à une question en affirmant que vous aviez tous deux signé des ententes de confidentialité, donc le gouvernement participe à au moins une ronde de négociations, quelles que soient ces négociations. Avez-vous vu le texte d'une entente quelconque?

M. Rick White: Je n'ai vu aucun texte.

M. Jim Everson: Moi non plus.

L'hon. Wayne Easter: À notre avis, il est crucial de demander un rapport soit du négociateur en chef, soit de quelqu'un d'autre. C'est leur opinion. Ce qui nous inquiète le plus avec le gouvernement, c'est tout le secret qui entoure les négociations. Il est important que les gens lisent les textes afin de formuler des conseils ou des critiques dans les domaines où le gouvernement jouit d'une certaine marge de manœuvre. Dans le passé, on remettait souvent des textes aux personnes qui participaient à des Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur, les GCSCÉ, et autres. Je trouve que le gouvernement s'engage sur une voie très inquiétante dans ce cas-ci.

Maintenant en ce qui concerne le Japon et le PTP, si vous tenez compte de tous les autres pays et que vous les comparez au Japon, avez-vous une idée du pourcentage de commerce que vous menez avec tous les autres pays par rapport à vos transactions commerciales au Japon? Je soulève cette question parce que, sincèrement, je ne trouve pas que le gouvernement accomplisse un travail fantastique dans le domaine du commerce. Ils signent des ententes simplement pour signer des ententes. Ils n'ont pas fixé de priorités. À mon avis, bien sûr que nous devrions traiter le Japon en priorité, et c'est là qu'il faut le plus faire porter l'accent. Oui, nous devons nous joindre au PTP, mais selon moi nous sommes encore bien loin d'y parvenir.

Donc quelle est l'importance du Japon par rapport à tous les autres pays mis ensemble?

M. Jim Everson: Je vais d'abord répondre à votre question sur les textes. Je tiens à ajouter qu'au Conseil du canola, quand nous collaborons avec les négociateurs du gouvernement sur le commerce entre le Canada et l'Europe et sur le PTP, la disponibilité des textes ne nous inquiète pas tant; nous préférons comprendre de quels enjeux les négociateurs discutent et participer à des discussions techniques qui leur semblent relativement compliquées. De cette façon, ils comprennent bien les enjeux, ils sont bien informés et ils peuvent nous représenter avec force à la table de négociation. Ce modèle nous a très bien servis dans le passé au cours des négociations d'ententes. Tous nos négociateurs sont excellents dans l'arène internationale. Je tiens à souligner cela pour répondre à votre question sur le texte du PTP.

En ce qui concerne les marchés, nous avons mentionné le Japon parce que nous avons un problème d'augmentation des tarifs au Japon, qui est un marché extrêmement important et précieux pour le canola canadien. Mais les États-Unis constituent notre plus grand marché si l'on compte les farines et les graines avec l'huile que nous y vendons. C'est un marché crucial. Le Mexique achète environ 500 000 tonnes de graines de canola, donc c'est aussi un marché crucial pour nous, et le Mexique participe aux négociations sur le PTP.

Dans ce cas-ci, nous ne visons pas tellement les tarifs, même si la situation tarifaire entre certains pays du PTP est importante, mais plutôt les problèmes que causent des barrières non tarifaires. Il est important de signer des ententes avec des pays comme l'Australie, qui est l'un de nos concurrents dans le marché du canola, avec les États-Unis et avec d'autres pays afin d'aborder certains des problèmes causés par des barrières non tarifaires. C'est là que nous ferons des progrès concrets.

• (1615)

L'hon. Wayne Easter: Je suis tout à fait d'accord avec vous sur ce point. Qu'il s'agisse de la présence de faibles quantités de résidus ou de la limite maximale de résidus tolérés, ces domaines sont extrêmement importants, surtout pour un secteur comme celui de

canola ou de certaines autres cultures génétiquement modifiées, les OGM, qui commencent à prendre de l'importance.

Y a-t-il des pays avec lesquels nous avons signé une entente et qui pourraient servir de modèles sur la présence de faibles quantités de résidus ou de la limite maximale de résidus tolérés? Est-ce que l'Australie ou d'autres pays ont signé des ententes que nous n'avons pas sur les barrières non tarifaires? Je crois que de plus en plus les barrières non tarifaires prennent plus d'importance que les tarifs. Existe-t-il des modèles que nous pourrions suivre?

M. Jim Everson: En ce qui concerne la présence de faibles quantités de résidus, qui est très importante pour le secteur du canola, le Canada fait de réelles percées et se place en tête de file. Le ministre de l'Agriculture comprend vraiment les difficultés que nous éprouvons à cet égard depuis que l'on produit plus de cultures biotechnologiques partout au monde. Il comprend le besoin de veiller à ce que les traces de ces cultures génétiquement modifiées dont on a déjà évalué la salubrité ne perturbent pas le commerce. Je trouve qu'il a déjà fait preuve de leadership en s'efforçant d'entamer un débat mondial à ce sujet. Nous avons réellement participé à cet effort.

L'hon. Wayne Easter: Vous avez parlé du lin Triffid. Nous ne voulons plus qu'une telle situation ne se reproduise.

Charles McMillan, ancien conseiller politique au gouvernement de Brian Mulroney, y était. Il participe activement aux discussions sur le Japon et il est profondément convaincu de leur importance. En fait, il y travaille depuis des années. Quand il était là il a dit — et je suis d'accord avec lui — que nous devrions examiner d'autres domaines commerciaux. Le gouvernement semble être d'avis qu'il suffit de simplement signer une entente. Mais nous ne créons pas vraiment de l'emploi au Canada et nous n'ajoutons aucune valeur chez nous.

Quels autres domaines devrions-nous examiner, le transport ou autre, qui nous permettraient de mieux profiter des ententes commerciales que nous signons?

Le président: D'accord. Allez-y.

M. Rick White: Je pense que de tout ce dont nous avons parlé, le transport est crucial. Nous sommes enfermés dans les terres, mais ça, c'est une toute autre discussion. Le projet de loi sur le transport ferroviaire promet des changements dans ce domaine. C'est un maillon crucial de la chaîne qui vise à amener le grain des agriculteurs de leurs champs à nos marchés d'exportation. C'est un maillon crucial.

Il faut créer un milieu de recherche et développement au Canada qui attire des investissements en R-D. Il faut que nous encourageons les investisseurs à placer leur argent dans la R-D afin que nous soyons le plus concurrentiels possible. Nous injectons nos fonds dans la biotechnologie, dans les pesticides, dans les technologies des machines agricoles, dans le GPS, dans la protection de la propriété intellectuelle et tout ce genre de choses.

Il faut que nous corrigions notre façon de faire afin d'intéresser les investisseurs. C'est ce qui nous permettra de soutenir la concurrence.

Le président: Très bien.

Monsieur Holder, vous avez sept minutes.

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

Je remercie nos invités d'être venus.

Vous savez, messieurs, ma maman au Cap-Breton disait souvent que si on entend une connerie, il faut l'appeler par son nom. Ce que je viens d'entendre de l'autre côté de la table correspond bien à cette définition.

Des voix: Oh, oh!

M. Ed Holder: Ma question est la suivante. Est-ce que le secteur du canola en général se porte bien?

• (1620)

M. Rick White: Oui, c'est un secteur très prospère. Mais il y a toujours moyen de faire mieux.

M. Ed Holder: C'est bon à savoir.

Monsieur Everson, que pensez-vous de tout cela?

M. Jim Everson: Le secteur du canola est très prospère. Le secteur du canola crée de l'emploi et contribue à développer l'économie partout au Canada. Il est en pleine croissance. Comme je vous le disais, la production a doublé au cours de ces dix dernières années et grâce à cela, le secteur de la trituration injecte 1,6 milliard de dollars pour de nouvelles installations de transformation. Cela crée de l'emploi et contribue au développement de l'économie rurale au Canada.

Les producteurs de semences, qui créent les produits novateurs pour les agriculteurs canadiens, injectent environ 100 millions de dollars dans le secteur privé de la production de semences ici au Canada pour permettre aux agriculteurs de soutenir la concurrence.

C'est un secteur dynamique. Si vous pouvez nous aider à créer un milieu commercial prévisible et fondé sur des données scientifiques pour que nous puissions exporter ces produits novateurs, ce secteur continuera à se développer.

M. Ed Holder: Excusez-moi de vous interrompre, mais pensez-vous que nous y contribuons?

M. Jim Everson: Je pense que le développement du commerce international y contribue, c'est sûr. Le gouvernement...

M. Ed Holder: Monsieur White, répondez par oui ou non.

M. Rick White: Oui. C'est-à-dire que nous allons dans la bonne direction.

M. Ed Holder: Pour corriger les conneries, voici ce que j'ai à vous dire. Chaque fois que des gens de ce côté de la table viennent nous décrire les problèmes qui les empêchent de développer leur secteur — qu'il s'agisse du secteur des forêts, du blé, des lentilles, de l'exploitation minière, et ainsi de suite — je peux vous assurer que nous entendons toutes les belles réponses qu'on vient de nous donner. Et pourtant j'entends des membres de l'autre côté de la table... peut-être un en particulier qui revient répéter que nos ententes commerciales ne mènent à rien.

Messieurs, certaines personnes oublient que nous venons de traverser une vaste récession mondiale et que le Canada s'en sort d'une manière phénoménale. En fait, je suis tellement irrité qu'il faut que je cite, pour le rapport officiel, les quatre pays avec lesquels nous avons justement dit que nous traitons. Avec le Mexique, notre commerce de marchandises a augmenté d'environ 600 millions de dollars entre 2009 et 2012, et nos échanges de services ont augmenté de 14 millions de dollars. Avec le Pérou, qui est un petit pays, notre commerce de marchandises a augmenté de 20 millions de dollars. Avec les États-Unis, rigolons un peu, pendant les quinze premières années de l'accord de libre-échange — période où les gens comme les personnes de l'autre côté de la table nous assuraient que nos ententes ne menaient à rien — grâce à nos seules exportations, et non

pas aux échanges bilatéraux, l'économie du Canada a augmenté de près de 254 milliards de dollars.

Je vous dirais que ces résultats ne sont pas accidentels. Nous les avons obtenus grâce à votre esprit d'entreprise et grâce aux conditions que nous avons fixées afin que vos secteurs se développent et prospèrent au sein de leur dynamique.

Je vais vous poser une question liée à la transparence. Voici le problème que j'ai à ce sujet. J'ai deux amis de l'autre côté de la table qui prétendent que nous gardons trop de secrets. C'est le commentaire principal qu'ils ont présenté. Donc voici la question que je vous pose. Personnellement, je pense que la politique doit se faire en public et les négociations en secret.

Vous est-il déjà arrivé de devoir effectuer une transaction dont vous ne vouliez parler à personne, alors vous n'en avez pas trop parlé — l'un ou l'autre de vous?

Excusez-moi, vous ne pouvez pas simplement hocher la tête. Ils ne peuvent pas...

M. Rick White: Non, je ne savais pas si vous aviez fini. Excusez-moi.

M. Ed Holder: J'ai fini pour le moment.

M. Rick White: Très bien.

Oui, certains aspects de la négociation stratégique doivent rester secrets. Personnellement, oui; c'est-à-dire que je ne...

M. Ed Holder: Monsieur Everson, ne trouvez-vous pas vous aussi que c'est assez logique?

M. Jim Everson: Oui, et je pourrais peut-être ajouter un commentaire au sujet de votre position sur le programme général de l'économie ou du commerce.

Comme je le disais, nous soutenons fermement le programme qui comprend des négociations commerciales avec certaines des plus grandes économies. Nous parlons ici du PTP et des négociations avec l'Union européenne et avec l'Inde. Il s'agit d'économies très importantes qui ont beaucoup d'influence sur l'économie mondiale. À mon avis, nous devons clore ces négociations et dûment signer les ententes. Elles sont complexes. Elles nécessitent beaucoup de temps. Nous appuyons bien sûr ces négociations, mais il est important d'y consacrer le temps voulu afin d'établir de bonnes ententes et de pouvoir clore les négociations.

M. Ed Holder: Évidemment, je sais que vous ne contesterez jamais les affirmations d'un député du parti opposé qui pourrait bien former un nouveau gouvernement au cours des cent ans à venir. Mais en repensant à ce qu'un de nos collègues a affirmé deux fois, que nous ne négocions pas de bonnes ententes commerciales, je vais vous poser la question suivante. À votre avis, faisons-nous du bon travail?

M. Jim Everson: Selon moi, nos négociateurs sont absolument excellents. Selon moi, les pays qui...

Une voix: Bravo!

M. Jim Everson: Comme je le disais, nous négocions avec de grandes économies qui ont de l'influence et bien sûr, pour l'industrie du canola, avec l'Europe et le Japon. Si nous pouvions réduire certaines de ces barrières non tarifaires dans tous nos marchés d'exportation, cela ouvrirait d'importants débouchés pour l'industrie du canola.

M. Ed Holder: Monsieur White, faisons-nous du bon travail?

M. Rick White: Eh bien oui; selon moi, on peut toujours améliorer les choses, mais...

M. Ed Holder: Quelles choses? Quelles choses, monsieur?

M. Rick White: Eh bien, en signant certaines ententes pour que les choses se fassent, et...

M. Ed Holder: D'accord, donc négocier plus d'ententes. Je suis tout à fait d'accord, c'est parfait.

M. Rick White: Il faut clore les négociations. Nous en avons beaucoup en cours. Il ne nous reste qu'à régler certaines d'entre elles et tout ira bien.

M. Ed Holder: Avant que le président me dise que je n'ai plus de temps, je tiens à souligner que si la faiblesse de nos démarches réside dans le fait que nous n'avons pas conclu assez d'ententes, je tiens à ce que les députés de l'opposition et les députés autour de cette table comprennent que c'est exactement ce que nous nous efforçons de faire.

Cette entente avec le Japon, je suis convaincu que nous allons la conclure. Vous nous l'avez dit, et je suis tout à fait d'accord avec le député de l'opposition qui affirmait qu'il s'agit d'une des initiatives que nous nous devons d'accomplir, parce que vous ne pouvez pas nécessairement vous fier à ce que représente le PTP.

Est-ce qu'il va vous manquer du canola avec toutes ces ententes que nous signons? Cela m'inquiète. Est-ce que nous devrions nous en inquiéter?

• (1625)

M. Rick White: Eh bien, en réalité... À ce moment-ci, la demande est plus forte que ce que nous avons à fournir.

M. Ed Holder: Ah? Vraiment!

M. Rick White: Oui, en effet.

M. Ed Holder: Alors comment allez-vous répondre à la demande quand nous aurons signé plus d'ententes commerciales, comme vous venez de nous demander?

M. Rick White: À ce moment-là, les agriculteurs pourront hausser leurs prix et mieux prospérer à cause de l'offre et la demande...

M. Ed Holder: Oui, je sais...

M. Rick White: ... mais les signaux de prix vont également déclencher une augmentation de la production.

M. Ed Holder: Je suppose que c'est justement ça. Vous avez dit que notre pays compte 43 000 cultivateurs et 228 000 emplois, le plus grand...

À propos, je vous félicite, c'est une réussite phénoménale. Vous faites partie des témoins qui viennent présenter à ce comité la forte croissance et la prospérité de leurs organismes.

Alors vous êtes entièrement d'accord que nous poursuivions les négociations du PTP?

M. Rick White: Oui.

M. Ed Holder: Et vous monsieur?

M. Jim Everson: Oui, nous vous appuyons pleinement.

M. Ed Holder: Très bien. Je voudrais juste...

Le président: Il vous reste une minute.

M. Ed Holder: Oh, c'est plus que suffisant. Merci beaucoup.

Vous voyez, c'est intéressant, parce que quand vous dites la vérité, alors ce qui se passe, c'est... et c'est vous qui dites la vérité. C'est vous que j'ai entendus dire: « occupez-vous de ces ententes, occupez-vous du Japon, signez ce PTP », et vous avez suggéré que nous suivions ce modèle de façon plus générale.

C'est intéressant. Autour de cette table, quand nous discutons de Doha... Bon, je ne sais pas si nous étions déjà nés quand les négociations de Doha ont commencé, mais comme je l'ai dit plus tôt, j'ai bien l'impression qu'elles sont plus mortes qu'Elvis. Je suis désolé de vous dire cela, mais elles sont finies. Maintenant ce qui se passe... Les gens se sont plaints parce que nous signions des ententes bilatérales, et je vous dirai franchement qu'ils se sont plaints parce qu'elles n'étaient pas multilatérales. Nous pouvons vérifier le texte de ce comité quand les députés de l'opposition ont dit que nous n'en négocions pas assez.

Maintenant nous négocions une entente multilatérale que l'on appelle le PTP, nous examinons la possibilité de nous joindre à l'Alliance du Pacifique et nous avons l'Accord économique et commercial global, l'AECG, que nous espérons pouvoir signer très bientôt. Appuyez-vous les efforts que nous déployons activement pour signer des ententes multilatérales?

M. Rick White: Oui.

M. Ed Holder: Si nous signions ces accords multilatéraux et des ententes bilatérales comme celle du Japon, est-ce que vos organismes, aussi liés qu'ils soient l'un à l'autre, en seraient désavantagés ou entravés?

M. Rick White: Si cette entente ouvre des marchés, elle avantage le canola.

M. Ed Holder: Monsieur Everson, qu'en concluez-vous?

M. Jim Everson: Je suis d'accord avec lui.

Je voudrais juste ajouter que bien que Doha soit extrêmement difficile, c'est sûr, et peut-être que la situation est bien celle que vous avez décrite, l'OMC demeure cruciale. Si notre gouvernement et tous les gouvernements pouvaient ramener l'OMC et lui redonner un peu de vie, je pense que la meilleure façon de faire serait de négocier une entente multilatérale pour régler les questions de commerce agricole.

Le président: Si le comité le permet, j'ai quelques questions à poser avant de clore ce sujet.

Tout d'abord, quel pourcentage du marché de l'huile comestible aux États-Unis l'industrie du canola représente-t-elle?

M. Jim Everson: Environ 13 p. 100 du marché de l'huile est l'huile de canola.

Le président: Par rapport à 40 p. 100 au Japon?

M. Jim Everson: C'est ça.

Le président: Alors c'est aussi un excellent débouché.

M. Jim Everson: Oui, et nous développons ce marché. Il s'est agrandi ces dernières années.

Le président: Oui, exactement.

Le blé GM aux États-Unis s'est prêté à leur soutien grâce à la présence de faibles quantités de résidus, n'est-ce pas...? Comme ils ont trouvé du blé GM aux États-Unis, très évidemment ils se sont fait attraper avec ça. Considérez-vous cela comme une bonne occasion?

M. Rick White: Bien, ça pourrait l'être, mais il faut faire attention et bien expliquer en quoi consistent ces faibles quantités. Elles sont approuvées dans un marché, mais pas dans celui de l'importation. Donc elles ont déjà subi un processus réglementaire quelque part pour vérifier si elles sont salubres. Je ne connais pas assez bien la question du blé...

Le président: Vous ne savez pas vraiment si le blé a subi ce processus aux États-Unis?

M. Rick White: Je ne suis pas sûr.

Le président: Je comprends.

Je suis content que vous ayez mentionné le projet de loi sur le fret ferroviaire équitable. Espérons qu'il obtiendra la sanction royale la semaine prochaine, car il a reçu l'appui de tous les députés qui sont ici et de chacun des partis. Je suis content de voir qu'il progresse bien.

Ceci dit, je tiens à vous remercier d'être venus témoigner.

Nous allons suspendre la séance en attendant que les prochains témoins s'installent.

•(1625)

(Pause)

•(1630)

Le président: Nous allons reprendre la séance.

Nous remercions les témoins d'être ici.

M. Peter Clark, président de Grey, Clark, Shih and Associates Limited est parmi nous aujourd'hui. Il me semble que vous êtes déjà venu à plusieurs reprises. C'est très bien, merci.

Il y a aussi Richard Phillips, directeur exécutif des Producteurs de grains du Canada. Merci, Richard, de vous être joint à nous.

Nous allons commencer par vous, monsieur Clark. Vous avez la parole. Je me réjouis à l'idée d'entendre vos remarques.

M. Peter Clark (président, Grey, Clark, Shih and Associates Limited): Merci beaucoup.

Nous avons rassemblé une importante documentation générale et nous vous avons donné un lien vers une étude qui comporte plusieurs centaines de pages. J'aimerais aborder dans mes remarques préliminaires certaines des évolutions du PTP, puis je répondrai par avance à quelques questions que vous souhaitez peut-être poser.

Le PTP est-il utile pour le Canada? Oui. C'est un précieux pont vers l'Asie, pas tellement pour le commerce entre les pays qui y participent actuellement, hormis le Japon avec qui nous menons une autre négociation en parallèle, qui espérons-le est un peu plus avancée que celles du PTP.

Le pont vers l'Asie est très important. Mon point de vue sur les accords commerciaux, c'est qu'il ne faut pas les regarder comme une société regarde ses rapports trimestriels. Il faut voir les choses à long terme.

Quand on me demande si nous sommes mis à mal par l'AECG, je réponds par l'affirmative, mais nous ne devrions pas envisager l'AECG pour ce qu'il est aujourd'hui ou ni ce qu'il sera l'année prochaine, ni l'année d'après. Nous devrions l'envisager sur plusieurs décennies, car nous bâtissons une structure qui, à terme, amènera les grands groupes du monde entier à faire ensemble ce que l'OMC n'a pas réussi à faire, c'est à dire créer un véritable libre-échange mondial.

Je crois que le Canada n'a pas d'autre choix que de soutenir la démarche. Nous sommes un pays exportateur. Nous sommes un pays commerçant, nous devons faire partie de cette solution.

Concernant le PTP, j'ai pu dire que le PTP n'était pas véritablement intéressant pour le Canada sans le Japon. C'est parce que nous avons des accords avec tout le monde de ce côté du Pacifique, et les pays de l'autre côté, à l'exception du Vietnam, sont plutôt petits. Je me suis déjà présenté devant ce comité pour parler de nos négociations en Amérique du Sud et en Amérique latine, j'ai dit que c'était comme chercher l'amour au mauvais endroit — énormément d'efforts pour de tous petits marchés.

Maintenant nous nous attaquons aux gros poissons. Je pense que les négociations avec le Japon sont très importantes, et je crois que nous devons rapidement rejoindre l'alliance du Pacifique.

Le PTP sera-t-il terminé en octobre? Personne ne le pense vraiment, même pas les proches du président Obama. Il a l'habitude, à chaque fois qu'il va y avoir un nouveau sommet des dirigeants de l'APEC, de fixer cela comme la prochaine échéance. Eh bien, on n'établit pas la date de fin en fonction de la photo. Lui, peut-être, mais aucun des négociateurs ne le fait.

Il va y avoir des changements. Quand on nous a demandé en décembre dernier si nous pensions qu'il y aurait un PTP, j'ai répondu que ce dont il s'agissait véritablement ici et en Europe dans le cas des négociations — nonobstant le battage sur leur caractère global, l'absence d'exclusions et toutes ces âneries — c'étaient les exclusions.

Pourquoi suis-je plus optimiste aujourd'hui au sujet du PTP? Parce que les Américains sont en train de consulter leur parties intéressées. Les Américains leur demandent s'ils peuvent redéfinir leurs priorités dans ces négociations. Cela signifie qu'ils vont reculer sur certaines de leurs exigences les plus importantes. Mais de notre point de vue, si nous voulons obtenir quelque chose lors de ces accords, il y a des exclusions américaines présentes depuis le début dont nous devons nous méfier et auxquelles nous devons nous attaquer.

Nos négociateurs sont excellents. Nous discutons avec eux assez souvent. Ils ne peuvent pas me parler du PTP, semble-t-il, parce que j'écris de temps à autre dans iPolitics ou dans National Newswatch, et on ne peut pas faire confiance aux journalistes.

Une voix: C'est vrai.

M. Peter Clark: Oui c'est vrai. Sans compter le fait que la Loi sur les secrets officiels que j'ai signée quand j'étais au ministère des Finances, voilà bien longtemps, est valable à vie, et on me l'a rappelé.

Dans tous les cas, cela se présente mieux, mais l'approche des Américains nous pose problème. Les États-Unis se sont retirés de l'application de certaines parties importantes de l'accord.

•(1635)

Les Américains se montrent évasifs au sujet de l'accès au marché avec cumul. Lorsqu'il y a un accord multilatéral comme celui-là avec 12 pays, on devrait pouvoir cumuler le contenu de chaque membre pour être admissible aux taux. Le Mexique fait beaucoup pression, car il ne veut pas acheter de bonbons et de confiseries canadiens en provenance du Canada, mais fabriqués avec du sucre venant d'Australie.

Il y a des manœuvres comme celles-là dont nous devons nous méfier. Je me réjouis que votre comité tienne ces audiences, parce que vous rendez un grand service au pays en soulignant les enjeux auxquels nous devons faire face.

Je suis inquiet pour l'industrie automobile. Les Américains négocient de leur côté avec le Japon, et je ne suis pas sûr que nous parviendrions à un accord équivalent. C'est l'un des problèmes que nous avons eu avec la Corée. On y était presque. On a arrêté les négociations. Puis les Américains ont négocié leur propre accord et maintenant les Coréens ne veulent pas signer le même accord avec nous.

Il faut voir les choses en face, nous sommes plus petits. Pourquoi paieraient-ils le même prix pour accéder à notre marché que pour accéder à celui des États-Unis?

Voilà le type d'enjeux qu'il vous faut prendre en compte. Je suis prêt à vous parler de toutes ces choses, mais j'essaie d'établir un cadre. Premièrement, c'est très important pour le Canada. Le Canada ne peut être écarté des grands accords. Si nous n'y sommes pas pour des raisons offensives... Les gens de la filière canola vous ont donné toutes sortes de bonnes raisons d'être offensifs, et je suis sûr que mon ami Richard fera de même.

Dans un accord de libre-échange comme celui-ci, avec des préférences commerciales, il s'agit de jouer la défensive, surtout quand on a des prix élevés. Il vaut mieux être sous la tente à partager les préférences qu'en dehors à subir les discriminations des autres. C'est l'un des principes fondamentaux des négociations commerciales. Quand on se représente le Canada, il faut regarder la taille du paquet comparativement à ce que nous proposons parce que nous constituons un marché relativement petit.

Pour terminer je voudrais dire que tout le monde a des problèmes et que tout le monde essaie de les résoudre à la veille d'un accord. Le gros problème qu'il y a à signer l'accord avec les États-Unis c'est que, même s'ils réduisent leurs ambitions, et ils prennent de sérieuses mesures pour réduire leurs ambitions afin de parvenir à un accord le plus tôt possible, les gens qui soutiennent cela au Congrès sont ceux qui essaient de réduire les ambitions et ils n'ont pas encore parlé devant le Congrès.

M. Easter s'interrogeait au sujet des gens qui pourraient voir des copies du texte. Le Congrès n'a pas lu le texte. Pas lu le texte? je trouve cela difficile à croire.

Nous étions au Capitole pour une autre affaire en lien avec l'industrie canadienne du porc et nous leur avons posé la question. Ils ont répondu n'avoir pas lu le texte. C'est une drôle de façon de gérer une affaire. Pour avancer rapidement aux États-Unis, il faut aller au Congrès. Le Congrès tient des audiences, et le Congrès dit aux négociateurs comment ils doivent négocier.

Le gros problème pour eux aujourd'hui, c'est qu'à cause de l'industrie automobile et du Japon, ils veulent une clause de permanence dans l'accord, ce qui sera très difficile à négocier.

Maintenant la Chine sort du bois. Hillary Clinton et quelqu'un d'autre ont suggéré à la Chine qu'elle devrait peut-être se joindre au PTP. La Chine a répondu: « Eh bien, oui, nous aimerions intégrer le PTP, mais nous voulons qu'il soit plus flexible. Nous voulons qu'il soit plus pragmatique et nous voulons qu'il prenne en compte les différences de développement. »

Si la Chine en fait partie, cela prendra plus de temps que Doha.

• (1640)

Le président: Très bien. Je suis sûr que cela va déclencher de nombreuses questions.

Nous allons maintenant écouter M. Phillips.

La parole est à vous, monsieur.

M. Richard Phillips (directeur général, Producteurs de grains du Canada): Merci.

Je vais essentiellement m'appuyer sur les documents qui ont été distribués. Je vais les commenter. Il y a des photos et des informations. J'y ferai référence continuellement pendant mon témoignage, je vous demande donc de suivre avec moi.

Merci beaucoup, au nom des Producteurs de grains du Canada, de m'avoir invité à vous parler un peu du PTP. J'ai regardé les témoins que vous appelez, certains vous ont donné beaucoup de statistiques et d'arguments pour ou contre, et j'ai pensé que je pourrais adopter un point de vue différent aujourd'hui. Je vais revenir au niveau de l'exploitation agricole et vous dire pourquoi c'est important pour les agriculteurs et vous expliquer la manière dont on pratique l'agriculture au Canada aujourd'hui.

Les Producteurs de grains du Canada représentent plus de 50 000 producteurs. Nous cultivons du blé, du blé dur, de l'orge, de l'avoine, du maïs, du soja, des lentilles, du canola, des pois, du seigle et du triticale. Voilà les associations de producteurs qui font directement partie des Producteurs de grains du Canada.

Nous sommes en faveur d'un grand accord régional parce que, comme l'a dit Peter, on peut avoir des gains plus élevés que dans un simple accord bilatéral.

Pour en revenir à l'exploitation agricole, sur la prochaine photo vous voyez un champ plein de mauvaises herbes. C'est un champ de maïs et il est plein de mauvaises herbes. Je vous montre cela parce que c'est ce qui se passe si vous cultivez quelque chose au Canada. Que ça soit au Québec, sur l'Île-du-Prince-Édouard ou dans les Prairies, il y a beaucoup de mauvaises herbes qui étouffent les cultures, qui prennent les nutriments et l'eau. Les cultures en souffrent énormément.

L'hon. Wayne Easter: Mais pas sur l'Île-du-Prince-Édouard tout de même.

M. Richard Phillips: Pas tout à fait. Les mauvaises herbes y sont plus hautes.

Des voix: Oh, oh!

M. Richard Phillips: Où que vous cultiviez, s'il y a beaucoup de mauvaises herbes, vous n'avez que peu de solutions.

Il y a le labour manuel. Voici une photo prise en Afrique. J'ai travaillé autrefois pour une organisation internationale et j'ai beaucoup travaillé en Afrique. Voilà comment on contrôle les mauvaises herbes en Afrique. Si l'on remonte suffisamment loin dans le temps au Canada, on se rend compte que les gens utilisaient la même méthode de contrôle des mauvaises herbes, avant la mécanisation.

Sur la photo suivante, on voit un tracteur dans un champ de blé. C'est plutôt un modèle nord-américain, utilisé pour désherber. Si l'on n'utilisait pas des méthodes modernes, on utiliserait simplement ce tracteur. On passerait trois, quatre, cinq, six, peut-être sept fois par saison, en consommant du carburant, en travaillant le sol continuellement et en l'épuisant. Là-encore, il y a des conséquences sur la récolte, et en plus on consomme beaucoup d'énergie fossile. On passe beaucoup de temps sur le tracteur en cultivant de cette manière.

Voilà deux possibilités.

Sur l'image suivante se trouve un tracteur recouvert de poussière. C'était ainsi quand j'ai appris l'agriculture dans notre ferme. Si vous n'utilisez pas les pesticides et la biotechnologie, vous êtes obligés de désherber mécaniquement, et voilà à quoi ressemble votre champ. Ceux d'entre vous qui viennent des Prairies ont certainement vu cela, des agriculteurs traversant leurs champs dans un nuage de poussière. L'érosion des sols à elle seule est incroyable. Je peux vous dire que les agriculteurs ne veulent pas revenir à ces pratiques.

Après que vous ayez travaillé votre terre, un orage passe et le sol est érodé. Cela se produit aussi en Afrique quand les paysans travaillent trop le sol. Le sol est emporté par l'eau alors que vous essayez de tuer toutes ces mauvaises herbes en travaillant les champs. Au Canada et dans de nombreux pays, dans un nombre grandissant de pays en fait, il y a de plus en plus de pulvérisations pour tuer les mauvaises herbes. Vous verrez le pulvérisateur traverser le champ. Nous travaillons beaucoup moins le sol. Nous cultivons d'une façon plus durable qu'auparavant.

Sur la diapositive suivante vous voyez la superficie totale cultivée en biotechnologie dans le monde. La ligne verte représente les pays en développement et celle-là, le monde développé. La ligne bleue qui nous a en fait doublé, c'est le monde en développement. C'est l'Afrique et l'Amérique centrale. Vous voyez que les agriculteurs des pays développés et des pays en développement adoptent les nouvelles technologies.

Lorsque les gens de la filière canola et d'autres disent que dans cet accord nous devons obtenir des niveaux de résidus maximums et des politiques discrètes, que nous devons obtenir des autorisations pour les biotechnologies et que nous devons faire tout cela pour que ce commerce puisse continuer, je peux vous dire que c'est parce que partout dans le monde les agriculteurs adoptent ces nouvelles technologies. Il nous faut des accords qui, dans l'ère moderne prendront en compte ce qui se passe réellement dans les exploitations agricoles, et pas ce qui se passait il y a 20 ans.

Je peux vous dire qu'une fois qu'il a commencé à travailler avec les nouveaux outils, pas un seul agriculteur en Afrique, pas un seul agriculteur au Canada ne veut reprendre sa houe pour désherber. Personne ne veut revenir à cela. C'est pour cela que la courbe du graphique ne cesse de monter.

Voici une photo de moi dans mon champ de blé. Si vous cultivez de façon moderne, en utilisant les nouveaux outils voilà le résultat. Les champs sont propres. Les récoltes sont bonnes parce que vous n'avez pas trop travaillé le sol. En fait, dans de nombreux endroits la matière organique revient parce qu'on a arrêté de trop travailler le sol. Sur la prochaine photo, c'est moi dans un champ de canola.

Pour résumer, il est absolument critique, dans un accord comme celui-ci, concernant tant de pays, de trouver les outils permettant de gérer les barrières commerciales non tarifaires. Certains pays sont très forts pour en dresser. Peter en sait beaucoup plus sur les tarifs que je n'en saurai de toute ma vie, et il pourra répondre aux questions à ce sujet. Mais concernant les barrières commerciales non tarifaires, la réalité de l'agriculture moderne aujourd'hui et de son extension, ces accords doivent comporter des clauses avec des mécanismes de résolution des conflits et des niveaux efficaces que nous pourrions gérer afin de préserver le commerce et la sécurité alimentaire dans un monde qui avance.

Merci beaucoup.

•(1645)

Le président: Merci.

Monsieur Davies, la parole est à vous.

M. Don Davies: Merci à tous les deux d'être présents aujourd'hui.

Monsieur Clark, j'ai une copie des notes d'allocation que vous avez préparées, datées du 22 mai. Je veux les utiliser pour vous poser quelques questions.

Vous soulignez que le PTP ne sera pas exhaustif:

Oubliez tout ce que vous avez entendu disant que le PTP est un accord complet et global. Il ne l'est pas et ne l'a jamais été.

Vous soulignez aussi:

L'exonération du marché de gros des États-Unis de nombre des propositions importantes qui sont sur la table des négociations à l'heure actuelle constitue clairement un écart colossal entre ce qu'on nous présente et la réalité.

Est-ce le cas? Les États-Unis seront-ils exonérés de nombre des propositions importantes qui sont sur la table des négociations?

M. Peter Clark: Les États-Unis ont rédigé les textes, notamment sur l'approvisionnement, en laissant de côté les marchés publics. Ils ont rédigé les textes sur l'investissement et les problèmes d'investissement, en laissant de côté les gouvernements sous-nationaux. Les dispositions controversées sur les sociétés publiques n'incluent pas les gouvernements sous-nationaux.

Même si l'on regarde les marchés publics, il y a quand même des exclusions pour les entreprises appartenant à des groupes minoritaires, qu'il s'agisse de femmes, de minorités ou d'autochtones. Ce sont de gros trous dans l'accord. Les États-Unis n'ont pas l'intention de faire quoi que ce soit pour le sucre. Les États-Unis n'ont pas l'intention de faire quoi que ce soit pour le coton. Les États-Unis ne risquent pas de faire la moindre concession à l'Australie sur le bœuf, et les producteurs laitiers des États-Unis refusent catégoriquement d'ouvrir leur marché à Fonterra pour les produits laitiers.

•(1650)

M. Don Davies: Je vais mettre l'accent sur les marchés de fournitures de l'État. Dans votre mémoire, vous posez la question suivante: « Le PTP protégera-t-il les emplois des Canadiens? » Vous répondez par la négative:

L'ALENA ne l'a pas fait. Et il n'y rien dans le PTP pour contraindre ou limiter les subventions intérieures pour l'agriculture et les industries manufacturières aux États-Unis.

Les États -Unis offrent de généreuses subventions à l'implantation qui prennent souvent la forme de financements de la construction de sites industriels et de formations par des obligations à recettes libres d'impôts. C'est de l'argent pas cher pour attirer les investisseurs et les emplois.

Pourquoi est-ce que Hyundai et Kia se sont-ils installés en Géorgie et en Alabama? Parce que les gouvernements locaux ont contribué pour plus de 650 millions de dollars aux 3 milliards de dollars d'investissement des entreprises en espérant créer plus de 5 000 emplois...

L'État du Tennessee a payé plus de 188 millions de dollars pour construire une usine à 190 millions de dollars provoquant le déplacement d'emplois... du Québec vers Memphis.

Vous me dites que, dans le PTP, les Américains n'ont pas l'intention de revenir sur leur capacité à payer des subventions pour récupérer des emplois, et que cela aura un effet évident sur les emplois au Canada. Maintenez-vous cette position?

M. Peter Clark: Ils ne peuvent pas. Au fait, je n'ai pas de position; je vous expose les faits.

M. Don Davies: Du point de vue de l'emploi, le PTP ne peut être bon pour le Canada.

M. Peter Clark: Ce n'est pas différent de l'ALENA. Ces choses là n'ont pas été réglées dans l'ALENA. Dans l'accord de libre-échange Canada-États-Unis, nous avons utilisé un mécanisme par lequel nous autorisons les entreprises à bénéficier de remises de droits de douane sur l'importation des produits finis et des pièces détachées. M. Flaherty a maintenant supprimé tous les droits de douane sur les pièces détachées, mais c'est comme cela que nous attirions les investissements auparavant. C'est de cette manière que nous avons fait venir Michelin. C'est de cette manière que nous avons attiré une partie des premiers investissements dans l'automobile. Nous avons dû abandonner notre capacité à faire cela pour pouvoir obtenir l'accord Canada-États-Unis. Nous n'avons aucun contrôle sur les subventions intérieures aux États-Unis.

Franchement, cela ne fait rien. Si nous faisons venir une nouvelle usine au Canada, 70 à 80 p. 100 de sa production sera exportée aux États-Unis. Si nous la subventionnons, nous nous exposons à payer des droits compensatoires. Si les États-Unis installent une usine d'échelle mondiale, ils exporteront peut-être 5 p. 100 de sa production au Canada. Ce n'est rien du tout.

M. Don Davies: Vous dites aussi:

À ce stade, une participation au PTP soulève plus de questions pour le Canada qu'elle n'apporte de réponses. Gordon Ritchie, qui a joué un rôle clé dans la négociation de libre-échange entre le Canada et les États-Unis dit que le PTP n'apportera pas grand-chose au Canada, je suis d'accord avec lui.

Vous dites: « Les perspectives à court terme sont franchement décevantes. » Vous soulignez que le Canada a déjà des accords de libre-échange avec quatre des participants.

...le Canada ne peut donc pas espérer gagner tellement d'accès à de nouveaux marchés au Chili, au Pérou et au Mexique. Et les États-Unis ont dit clairement que les discussions d'accès aux marchés avec le Canada seraient à sens unique — vers le sud.

Mon collègue, M. Holder, a prononcé un sermon sur la valeur des accords de libre-échange, mais vous notez que « le Canada a une balance commerciale négative avec tous les membres actuels du groupe PTP à l'exception des États-Unis et de l'Australie ».

Pour ce qui est des pays avec lesquels nous avons des accords de libre-échange, les balances commerciales sont négatives. Avec le Chili, nous avons un déficit de 1 milliard de dollars. Avec le Mexique, nous avons un déficit de 21 milliards de dollars. Avec le Pérou, c'est 3 milliards de dollars de déficit. Cela fait longtemps que nous avons des accords de libre-échange avec certains de ces pays. Nous avons des déficits dans le cas du Vietnam, de Singapour, de la Nouvelle-Zélande, de la Malaisie. Nous sommes à l'équilibre avec le Brunei. Avec l'Australie, il y a un léger excédent, il en est de même pour les États-Unis.

Vous dites que nos balances commerciales sont déficitaires, même lorsque nous avons des accords de libre-échange avec certains de ces pays, comment cela peut-il avoir un intérêt économique pour le Canada?

M. Peter Clark: Je dirais que cela serait encore bien pire si nous n'avions pas ces accords de libre-échange, mais que d'autres les avaient.

M. Don Davies: C'est difficile à dire quand même non? Ne serait-ce pas mieux si nous n'avions pas d'accords?

M. Peter Clark: Tout est difficile à dire, mais mon premier commentaire disait qu'il faut regarder les accords de libre-échange sur le long terme. Le problème fondamental, qui influe sur notre balance commerciale avec beaucoup de pays, c'est le niveau actuel du dollar canadien. Si le dollar canadien était plus compétitif, nos balances commerciales seraient différentes.

M. Don Davies: Vous écrivez aussi:

N'attendez pas d'impartialité. Comme Harvey Logan le dit à Butch Cassidy — il n'y a pas de règles dans une bagarre au couteau. Ceux qui ont vu le film se souviennent du sort d'Harvey.

Envisagez-vous un résultat façon Paul Newman pour le Canada?

M. Peter Clark: À la fin du film, vous voulez dire?

M. Don Davies: Je pensais au couteau...

M. Peter Clark: Oui, si nous essayons de rester dans un cocon, mais non.

M. Don Davies: Vous dites: « Les nouveaux soi-disant “enjeux du XXI^e siècle” du PTP ont été introduits par Washington et sont axés sur les intérêts des États-Unis. »

Vous dites aussi que les Américains ont pris en otage le P4 d'origine. Pouvez-vous nous en dire plus?

• (1655)

M. Peter Clark: Le P4 était un accord entre le Brunei, Singapour, la Nouvelle-Zélande et le Chili. Il était ouvert et tous les membres de l'APEC pouvaient s'y joindre. Les Américains ont levé la main et ont dit qu'ils voulaient en faire partie, puis ils ont entrepris de faire passer l'accord de quelque chose de simple à un accord beaucoup plus large, beaucoup plus détaillé. Ils en ont pris le contrôle.

M. Don Davies: Vous dites que les États-Unis sont propriétaires et gérants du PTP, comme pour un accord centre-périphérie.

Le président: Le temps est écoulé, Don.

M. Don Davies: Maintenez-vous cette position?

Le président: Oui ou non.

M. Peter Clark: Oui, je maintiens tout ce que j'ai écrit dans ce document.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Keddy, vous avez la parole.

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

Monsieur le président, je vais partager mon temps avec Mme Glover, alors vous devrez m'arrêter. Vous pouvez me couper au bout de trois ou quatre minutes si j'oublie de lui céder la parole.

Le président: Parfait.

M. Gerald Keddy: Tout d'abord, bienvenue à nos témoins.

J'aimerais dire, pour le compte rendu que, comme M. Easter le sait très bien et je croyais que tout le monde le savait — hormis M. Davies — Butch Cassidy et le Kid s'étaient échappés en Argentine et avaient fini par passer leurs vieux jours sur les Champs-Élysées. Je suis pas mal persuadé qu'il en est ainsi. Vous pouvez vérifier, mais j'en suis pas mal sûr.

Une voix: Les choses se passent autrement dans le film.

M. Gerald Keddy: N'importe.

Le président: C'est sans doute l'allusion à une proposition de longue haleine.

M. Gerald Keddy: Je crois en effet que c'est une allusion à une proposition de longue haleine, monsieur le président.

Monsieur Clark, je vous remercie de vos commentaires. Pour vous dire franchement, je me range à votre avis dans bien des cas, et je crois qu'il s'agit en effet de voir les choses au long terme. En vous écoutant, on peut penser que le verre est à moitié vide, ou à moitié plein, comme je préfère personnellement.

J'apprécie vos remarques de tout à l'heure sur le PTP et sur l'importance de nous retrouver à la table des négociations. Je ne veux nullement insinuer que les conditions soient absolument parfaites ni que la présence des Américains soit pour le bien de tous les autres pays intéressés. Je pense qu'ils sont là pour protéger leurs propres intérêts.

Ma première question se rapporte au défi. Je crois que l'adhésion du Japon sera ratifiée et que ce pays deviendra membre à part entière. Le défi consistera à faire en sorte que les Américains demeurent concentrés — je crois que ce sont eux qui ont produit le gros de la boule de neige pour l'instant, sans aucun doute — et donner une toute nouvelle ampleur à l'initiative.

Je n'ai rien à redire à votre affirmation qu'il s'agit d'une proposition de longue haleine et qu'il faudra donc un certain temps.

Êtes-vous d'accord avec cela? Pourrons-nous vraiment transformer tout cela en quelque chose de viable?

M. Peter Clark: Je crois que c'est possible. Cela pourrait fonctionner.

Ma fonction consiste habituellement à animer le débat et à tenter de signaler les problèmes. Le problème que je vois avec les États-Unis, c'est qu'ils ont proposé un forfait trop ambitieux, et le Congrès ne s'est pas encore vraiment penché sur la question. Quand l'administration cherchera à obtenir la Trade Promotion Authority, je crois que le Congrès pourrait transformer la chose en un arbre de Noël, si vous voulez — c'est dans ses habitudes — et cela pourrait compliquer les choses.

Pour moi, le PTP c'est ce qu'il nous faut pour commencer à bâtir le pont qui nous reliera à l'autre côté du Pacifique, car les partenaires du Pacifique que nous avons dans le PTP, ne sont pas ceux que nous voulons. Nous voulons la Thaïlande. Nous voulons l'Indonésie. Nous voulons les Philippines. Nous voulons ces pays plus grands qui ont la capacité d'importer une bonne partie de nos denrées agricoles et de nos manufactures, particulièrement dans le secteur de la haute technologie.

Je vois les accords de libre-échange que nous cherchons à conclure de deux façons. D'un côté, ils sont de nature défensive, car il faut être de la partie pour ne pas perdre les marchés qui nous sont acquis. De l'autre, il faut vraiment voir les choses comme un pont, et la plus grande partie de ce pont qui traverse le Pacifique correspond à l'Alliance du Pacifique, et c'est quelque chose qu'il faudrait...

Je sais que le premier ministre a dit que nous n'étions pas prêts à nous lancer à part entière, mais quand j'ai été au Chili l'an dernier, j'ai constaté que les Chiliens étaient assez satisfaits du statut d'observateur du Canada et de l'intérêt montré par notre pays.

• (1700)

Le président: Très bien. Nous passerons à Mme Glover à présent.

Mme Shelly Glover: Merci de m'avoir permis de participer à ce comité.

Le président: Chaque fois que quelqu'un nous arrive du Comité des finances, nous lui cédon's la parole très volontiers.

Mme Shelly Glover: Comme le président l'a si bien dit, j'appartiens au Comité des finances, alors c'est avec beaucoup d'intérêt que j'ai suivi vos propos, monsieur Clark, en réponse à M. Davies. Je sais qu'on vous a interrompu plus d'une fois.

Comme nous sommes en plein dans les westerns, parlons donc du Bon, la Brute et le Truand.

Des voix: Oh, oh!

Mme Shelly Glover: Si nous ne souscrivions pas à l'entente, si nous y mettions moins d'ardeur qu'actuellement, si nous nous enfermions dans un cocon, comme vous avez dit, ou une carapace de tortue, comme le NPD voudrait que nous fassions pour tous les accords de libre-échange, quel serait le côté truand de tout cela?

M. Peter Clark: On ne peut pas rester en dehors de la tente. On ne le peut tout simplement pas. Ce n'est pas seulement une question de tarif, puisque dans bien des cas les tarifs sont en train de disparaître de toute façon. Les tarifs ne sont pas un problème tellement important. Le vrai problème c'est le traitement différencié. On ne va pas traiter... Par exemple, quand on a des accords de ce genre, on a habituellement des comités ministériels pour s'occuper des problèmes. On a des relations différentes.

Mme Shelly Glover: Sur le plan économique, cependant, nous en souffririons davantage, n'est-ce pas?

M. Peter Clark: Nous ne serions pas en mesure de saisir des occasions dans les marchés où d'autres ont la préférence.

Une autre façon de voir les choses... Je peux vous donner un exemple. Je représente les éleveurs de porc. C'est ainsi que je passe le plus clair de mon temps ces jours-ci. Quand nous avons devancé les Américains en Colombie, ils ont fait toute une histoire parce que nous étions en train de prendre leur marché. Nous avons réussi à pénétrer dans le marché, nous étions en train d'obtenir les contrats de distribution, et nous profitons des meilleures occasions de vente au détail.

Les Américains nous ont devancés en Corée, et voilà que nous en pâtissons à notre tour. Et nous en pâtissons pour de vrai. Nous faisons énormément d'affaires — 100 millions de dollars — et c'est en train de... Eh bien, c'est un peu comme être grignoté à mort par des canards.

Mme Shelly Glover: Très bien.

J'aimerais passer à M. Phillips. Je dois vous dire, monsieur Phillips, que j'ai été ravie de voir votre nom à l'ordre du jour, car je crois fermement en nos producteurs de grain. Au Manitoba, dont je suis originaire, je connais de nombreux producteurs qui font du merveilleux travail. Ils ajoutent à notre PIB. Parmi les gens avec qui j'ai fait affaire dans ma vie, ils sont de ceux qui travaillent le plus dur. Je vous félicite pour ce que vous avez fait.

Vous étiez là quand le Conseil du canola parlait des occasions offertes par les accords de libre-échange. J'aimerais connaître votre avis à ce sujet. Êtes-vous d'accord avec ce que le Conseil du canola a dit sur les occasions qui s'offrent à vos producteurs de grain? Quels en seraient selon vous les effets au niveau de l'emploi? Nous avons entendu dire que les emplois ne seraient pas touchés, mais que cela augmentera vos exportations? Est-ce que l'accord vous permettra éventuellement d'augmenter le nombre d'emplois?

M. Richard Phillips: Je vous remercie de la question.

Comme vous le savez, ce que fait un accord de libre-échange, c'est de vous donner l'occasion de réussir. Il ne vous garantit pas le succès. Cela dépend de vos propres talents comme entrepreneur. C'est à vous qu'il appartient de vous lancer et de commercialiser vos produits pour prendre la place de quelqu'un d'autre. Ce que l'accord vous donne, c'est une longueur d'avance sur d'autres pays, si vous faites partie de l'équation sur le têt en ce qui a trait aux lignes tarifaires. Chaque fois que l'on assiste à un accord de la sorte, oui, c'est une occasion de créer des emplois. Comme les représentants du Conseil du canola ont dit, il y a une escalade tarifaire. Si vous pouvez expédier davantage d'articles à valeur ajoutée au lieu de vous contenter d'expédier des matières premières, cela maintient les emplois ici au pays. Voilà déjà une occasion de créer de l'emploi.

Mais j'aimerais reprendre la question de savoir ce qu'il en est quand on ne fait pas partie de l'accord. La Corée du Sud est un excellent exemple. Si vous ne faites pas partie de cet accord de libre-échange, si vous décidez de vous abstenir parce que vous constatez un manque d'équilibre, nous finirons par perdre sur la production de porc, par perdre sur la production d'orge brassicole, par perdre sur la production de canola, et par perdre sur la production du blé. En renonçant à faire partie de l'accord, nous pouvons en fait subir des préjudices et perdre des emplois. C'est l'autre côté de la médaille.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Easter.

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

Merci, mesdames et messieurs.

Au risque de déclencher une autre tirade ou un sermon de l'opposition, je crois que vous avez mentionné, monsieur Phillips, qu'il ne s'agit pas d'être pour ou contre un accord. J'en conviendrais volontiers, mais une des difficultés que nous avons très certainement avec ce gouvernement... Je crois que l'idée se résume en fait à savoir comment obtenir les meilleures conditions pour qu'un accord de libre-échange fonctionne bien pour le Canada.

J'affirme et je maintiens que nous ne nous portons pas très bien dans le contexte des accords de libre-échange. Sur les 61 derniers mois, 41 se sont soldés par un déficit. Or, malgré le déficit commercial, nous demeurons dans la chaîne de valeurs et nous obtenons certains gains à l'intérieur du Canada. M. Clark a évoqué les exportations de porc pour une valeur de 100 millions de dollars à la Corée, où nous avons un marché. Au total, quand vous ajoutez le boeuf, le marché perdu s'élève à un milliard de dollars, et les Américains se vantent d'avoir accaparé notre marché.

Je ne crois pas que nous soyons en train de prospérer dans le cadre des accords de libre-échange, mais je conviens avec M. Clark que ce serait encore pire si nous ne les avions pas. Or, chaque fois que nous essayons de dire qu'il y a des problèmes dans ce contexte, le gouvernement le prend pour une critique.

Est-ce que l'un de vous aurait des suggestions sur la manière de mieux faire par rapport aux accords de libre-échange actuels? Que devons-nous faire pour que les accords fonctionnent pour le Canada? Ces questions s'adressent à tous les deux.

• (1705)

M. Richard Phillips: Je crois que du côté des céréales, des oléagineux et de la pâte à papier, nous vendons énormément. Nous vendons de l'orge brassicole. Nous vendons du blé. Nous vendons du canola. Nous vendons beaucoup de nos récoltes à certains pays qui font déjà partie du PTP. Nous vendons beaucoup de tout cela. Je crois que le défi qui se pose dans notre secteur réside dans les obstacles non tarifaires.

J'estime que nous ne devons négliger aucun effort pour nous asseoir avec les pays et discuter des moyens de faire accepter les biotechnologies, d'avoir une présence plutôt modeste et de nous accorder sur le seuil maximal des résidus. Ainsi, si je me débarrasse des mauvaises herbes de mon champ à l'aide d'herbicides ici au Canada, je ne serai pas obligé de réserver ce grain à la Corée du Sud, par opposition au Japon, à la Thaïlande ou aux Philippines. Ne pourrions-nous donc pas uniformiser une partie de cela dans ces accords plus vastes avec 14 pays? Je crois que c'est ce qu'il nous faut, du moins pour le secteur céréalier, c'est-à-dire voir une activité plus ciblée, car les gens maîtrisent l'art de trouver des excuses pour mettre fin aux échanges.

M. Peter Clark: Je crois que ce que nous devons faire, monsieur Easter, c'est de nous efforcer de conclure les accords plus rapidement. Si quelqu'un me demandait comment faire, je lui répondrais: fusillez tous les avocats...

L'hon. Wayne Easter: C'est une bonne idée.

Des voix: Oh, oh!

M. Peter Clark: Mais là n'est pas vraiment le problème. Le problème ce sont les ramifications et la manière dont les gens essaient de vendre ces choses. Il faut se concentrer beaucoup plus sur ce qui est pratique. Si on peut conclure une affaire sur 98 p. 100 des lignes tarifaires, il faut le faire, au lieu de s'attarder deux ans encore pour tenter d'obtenir le tout. Il s'agit juste d'être un peu plus pragmatique et d'assumer un peu plus de leadership.

Si la prochaine étape pour nous consiste vraiment à essayer d'obtenir les pays de l'ANASE, nous devrions explorer avec eux la manière de conclure ce genre d'arrangement. Je crois que l'ANASE est probablement une meilleure affaire pour nous que de chercher à ouvrir des marchés avec l'Amérique du Sud, avec le MERCOSUR, car il y a davantage de gens et ils sont essentiellement moins protectionnistes.

L'hon. Wayne Easter: Vous avez dit au début que la vraie valeur dans tout cela c'est d'avoir un pont qui nous relie à l'Asie, et cet aspect est extrêmement important. J'ai assisté l'autre jour à Ottawa à une séance organisée par la faculté de sciences économiques de l'Université de Calgary. Un des aspects soulevés à l'occasion portait sur l'échéancier dans lequel nous travaillons. Je crois qu'une préoccupation très réelle c'est que si nous ne signons pas des accords de libre-échange dans les 10 années à venir — cet échéancier paraît assez long, mais il ne l'est pas — l'élément moteur des futurs accords serait la Chine, et ces accords s'éloigneraient de ce que nous serions prêts à accepter. Qu'en pensez-vous? Cet aspect n'est pas vraiment relié au PTP, mais je sais que vous avez de l'expérience dans ce domaine.

M. Peter Clark: La Chine veut faire partie du PTP et elle est en train de négocier un accord appelé ANASE+6. C'est une réalité. À ce que je sache, nous étions sur le point d'annoncer le début des négociations pour un accord de libre-échange avec la Chine, mais il y a eu un couac et la chose ne s'est pas matérialisée. Je crois que si les Américains concluent leur accord avec l'Europe, et que nous obtenons le PTP et d'autres choses, ces blocs commenceront à converger. Pour commencer, les entreprises ne vont pas vouloir composer avec des normes qui diffèrent continuellement, selon l'accord dont il s'agit.

L'hon. Wayne Easter: Êtes-vous en train de dire que certains accords bilatéraux finiront éventuellement par aboutir à un genre d'accord multilatéral?

M. Peter Clark: C'est ce que je pense.

L'hon. Wayne Easter: C'est ce que l'on a fait remarquer l'autre jour, et c'est un concept intéressant. Ce serait une bonne chose.

Vous avez soulevé des questions assez sérieuses, je pense, sur les États-Unis — l'exclusion des États, le jeu astucieux qu'ils suivent au chapitre de l'accès — et vous avez parlé de vos inquiétudes à l'égard de l'industrie automobile. Pourriez-vous nous en dire davantage? Je crois qu'il s'agit d'un enjeu très réel pour nous. Nous sommes très clairs et précis en ce qui nous concerne. Les Américains suivent plutôt un système de deux poids, deux mesures.

• (1710)

M. Peter Clark: Eh bien, c'est que leur pays est plus grand. Ils sont plus grands et ils peuvent se permettre ce genre de chose. Telle est la réalité. Nous avons besoin des Américains pour en arriver à une entente avec l'Europe et avoir un meilleur accès au marché européen en termes d'accumuler notre contenu. Pour nos affaires avec le Japon, nous avons pris les devants et espérons-le, nous resterons les premiers. Mais ce que nous envisageons... Si vous songez aux inquiétudes que les travailleurs et les constructeurs automobiles ont à l'égard de la concurrence et de la devise japonaises, j'ai présenté un exposé à Washington où un dirigeant de Ford m'a appris que le différentiel avec la devise japonaise leur coûtait 6 000 \$ par véhicule, et la situation s'est détériorée encore davantage depuis.

Le président: Merci.

Nous passerons à M. Adler.

Bienvenu au comité. Vous avez la parole.

M. Mark Adler (York-Centre, PCC): Merci, monsieur le président.

Je ne suis pas vraiment membre de ce comité. Je fais normalement partie du Comité des finances, mais je suis très heureux de me retrouver ici aujourd'hui. Le commerce est pour ainsi dire une de mes passions à temps partiel.

J'ai trouvé les propos de M. Clark très intéressants. J'ai lu beaucoup de ce que vous avez écrit par le passé. J'ai trouvé intéressant que vous ayez dit que vous représentiez le secteur porc.

M. Peter Clark: Pas ici!

M. Mark Adler: Non?

M. Peter Clark: Oh non, je ne faisais que donner un exemple.

M. Mark Adler: Je comprends. Je suggère qu'après la réunion d'aujourd'hui, vous vous entreteniez avec M. Easter, car ses accompagnateurs et lui sont des experts en matière de porc. Un tel entretien pourrait bien valoir la peine.

Des voix: Oh, oh!

M. Mark Adler: J'aimerais donner suite à...

M. Wayne Easter: Si vous voulez parler de qui est en train de contrevenir aux lois électorales, parlons d'aujourd'hui. Il y a un membre qui est en train de siéger et qui ne devrait pas être là.

M. Mark Adler: Monsieur le président, dois-je supporter ce genre de propos malveillants?

Le président: Contentez-vous de poursuivre.

M. Mark Adler: Merci.

Monsieur Clark, je suis intéressé par les remarques que vous avez faites. Il est un peu trompeur de parler de « accord de libre-échange » car il s'agit d'échange dirigé plutôt que de libre échange. N'est-ce pas?

M. Peter Clark: Ces échanges ne sont pas vraiment libres — il faut toujours compter sur les subventions et les différences sur le plan de la réglementation.

M. Mark Adler: Tout à fait. Il s'agit plutôt de codifier un régime légal afin que toutes les personnes visées par ce régime connaissent les règles du jeu. L'accord fournit une prévisibilité et une stabilité afin d'éviter toute surprise.

M. Peter Clark: C'est une bonne description.

M. Mark Adler: Laissez-moi faire un peu d'histoire. Nous avons parlé du fait qu'augmenter les tarifs n'était pas nécessairement une bonne chose. Si nous remontons à l'ère de la grande crise, la réaction naturelle des pays était d'augmenter les tarifs pour protéger l'industrie nationale. N'est-ce pas?

M. Peter Clark: C'est ainsi que nous avons bâti notre industrie manufacturière, grâce à la Politique nationale.

M. Mark Adler: L'augmentation des tarifs à la fin des années 1920 a été une cause majeure de la grande crise mondiale. N'est-ce pas?

M. Peter Clark: Je ne suis pas sûr si c'était dans les années 1920 ou à la fin des années 1920 et dans les années 1930. La loi Smoot-Hawley remonte à 1928, je crois.

M. Mark Adler: Ce fut une cause majeure de la crise mondiale, diriez-vous.

M. Peter Clark: Oui, en effet.

M. Mark Adler: Nous pourrions donc affirmer à juste titre que les tarifs ne sont pas nécessairement une bonne chose.

M. Peter Clark: Je travaillais avant pour le ministère des Finances. Les tarifs n'étaient pas tellement importants pour les recettes, mais ils avaient une certaine utilité.

M. Mark Adler: Le déficit commercial du Canada est un des grands résultats de l'appréciation de notre dollar. N'est-ce pas?

M. Peter Clark: Oui, en effet.

M. Mark Adler: Je sais que l'opposition aimerait assister à la dépréciation de notre dollar car c'est sur cela qu'elle fonde sa politique industrielle. Elle affirme que le Canada devrait avoir une politique industrielle axée sur un dollar de faible valeur, mais ce n'est pas ce que nous croyons de ce côté du couloir.

Il y a un certain nombre d'accords de libre-échange qui sont en train d'être négociés à des fins défensives. N'est-ce pas?

M. Peter Clark: Oui.

M. Mark Adler: L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis a certainement été l'un d'eux.

M. Peter Clark: L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis a été un élément important pour ouvrir le marché car nous étions prêts à faire des concessions sur la sécurité de l'approvisionnement énergétique et un certain nombre d'autres questions. L'ALENA a été un accord défensif pour le Canada.

M. Mark Adler: Bon.

Il y avait des exemptions même dans l'accord de libre-échange initial. Par exemple, le Canada était exempté pour la bière, n'est-ce pas?

M. Peter Clark: Oui.

M. Mark Adler: C'est une pratique commune d'avoir des exemptions.

•(1715)

M. Peter Clark: Absolument. Cela arrive dans pratiquement tout accord.

M. Mark Adler: J'aimerais en arriver à l'exemple des États-Unis. Vous avez parlé de l'approvisionnement de l'État et des gouvernements locaux. Aux États-Unis, le gouvernement fédéral ne peut pas négocier au nom des États. N'est-ce pas?

M. Peter Clark: Il a besoin de leur permission pour le faire. Tout dépend de la nature de la question constitutionnelle dont il s'agit. Mais pour la plupart des enjeux, le fédéral doit obtenir la permission des États.

M. Mark Adler: De la même manière, au Canada, nous ne pouvons pas négocier au nom des provinces.

M. Peter Clark: Je ne suis pas avocat mais à ce que je sache, la question n'est pas tout à fait évidente. C'est une question que le gouvernement fédéral n'a jamais tenu à soumettre à la Cour suprême.

M. Mark Adler: Nous avons impliqué les provinces dans les négociations. Particulièrement dans l'accord de libre-échange, les provinces ont été invitées à participer et elles siègent en fait à la table des négociations.

Quant au fait que l'administration des États-Unis ait accéléré le processus au moyen de la Trade Promotion Authority, ce n'est pas habituel au stade où en sont les négociations sur tout accord commercial aux États-Unis, n'est-ce pas?

M. Peter Clark: Cela aurait dû être fait beaucoup plus tôt, car c'est plus tôt que l'on s'y prend normalement.

M. Mark Adler: Cela aurait dû être fait avant d'en arriver à ce stade-ci des négociations?

M. Peter Clark: Oui.

M. Mark Adler: D'accord.

M. Peter Clark: L'administration obtient périodiquement la Trade Promotion Authority, qui dure cinq ans environ. Il faut compter un certain temps pendant que l'administration négocie les divers accords dans le cadre de la TPA. Si vous remontez à 2007, je crois, il y avait consensus sur des enjeux fondamentaux que les deux partis voulaient voir dans tout accord de libre-échange. Les membres du Congrès estiment qu'il est inusité de laisser cela durer aussi longtemps.

M. Mark Adler: Vraiment?

M. Peter Clark: Oui.

M. Mark Adler: D'accord.

Ainsi, habituellement, une fois qu'un accord commercial est négocié, il retourne au Congrès où il faudra encore se battre pour régler la question?

M. Peter Clark: Non, habituellement si l'administration a la TPA, la question se règle toute seule, d'amont en aval.

M. Mark Adler: À condition d'avoir la TPA. Autrement, tous les intérêts spéciaux et tout le reste finiront par jouer.

M. Peter Clark: La dernière fois qu'une chose de la sorte s'est produite, c'était lors du Kennedy Round.

M. Mark Adler: Cela fait donc un bout de temps.

M. Peter Clark: Lors du Kennedy Round, la question que les Américains cherchaient à régler portait sur l'échange d'un système d'évaluation américain du prix de vente pour les produits chimiques. Le Congrès a retiré son approbation alors que celle-ci était encore en vigueur, ce qui a fait basculer l'affaire. Pour participer au Tokyo Round, il a donc fallu mettre au point ce pouvoir accéléré.

M. Mark Adler: D'accord. J'ai compris.

Monsieur Phillips, combien de membres avez-vous?

M. Richard Phillips: Plus de 50 000.

M. Mark Adler: Quelle est la valeur totale des contributions de vos membres à l'économie canadienne?

M. Richard Phillips: Je n'ai pas fait la ventilation de nos chiffres.

M. Mark Adler: Grosso modo?

M. Richard Phillips: Disons juste un peu plus de 20 milliards de dollars.

M. Mark Adler: Combien d'employés avez-vous dans le secteur?

M. Richard Phillips: Je n'ai pas les chiffres sous la main, mais je peux m'engager à vous revenir là-dessus.

M. Mark Adler: D'accord.

Mon temps est fini?

Le président: Votre temps est fini.

Merci beaucoup. C'était très intéressant.

Voilà qui complète notre première série de témoins. Nous avons certaines affaires à régler.

Nous tenons à vous remercier de votre présence et de vos remarques très stimulantes et réponses très intéressantes à certaines des questions. Au nom du comité, merci d'être venus.

La séance est suspendue pour se poursuivre à huis clos.

[*La séance se poursuit à huis clos.*]

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.

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.

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