



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

## **Comité permanent du commerce international**

---

CIIT • NUMÉRO 004 • 2<sup>e</sup> SESSION • 41<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

**TÉMOIGNAGES**

**Le jeudi 7 novembre 2013**

**Président**

**L'honorable Rob Merrifield**



## Comité permanent du commerce international

Le jeudi 7 novembre 2013

• (0850)

[Traduction]

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

Je remercie les membres du comité et nos témoins de leur présence aujourd'hui. Nous accueillons notamment le ministre du Commerce international.

Nous amorçons aujourd'hui notre étude de l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne. C'est un accord historique et très important pour notre pays. C'est donc avec beaucoup d'enthousiasme que notre comité entend cette étude.

Nous nous réjouissons d'accueillir le ministre ainsi que M. Verheul; vous avez accompli un travail exceptionnel dans ce dossier.

Nous tenons à vous féliciter tous les deux en même temps que toute l'équipe qui vous a appuyés.

Je cède maintenant la parole au ministre pour une déclaration préliminaire.

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

Bonjour à tous.

[Français]

Bonjour, chers collègues.

[Traduction]

C'est avec grand plaisir que je me présente ici aujourd'hui pour vous parler de l'accord commercial entre le Canada et l'Union européenne.

Comme vous le savez tous, le premier ministre Harper et M. Barroso, président de l'EU, ont annoncé le 18 octobre dernier un accord de principe sans précédent en matière commerciale. Vous vous souviendrez que nous avions alors rendu public un aperçu de cet accord. Environ 10 jours plus tard, nous avons déposé à la Chambre des communes le résumé technique des résultats finaux de la négociation. Grâce à ce document et aux autres renseignements détaillés qui ont été rendus publics, les Canadiens ont accès à toute l'information nécessaire pour se faire une bonne idée des impacts qu'aura cette entente pour eux et de son importance pour l'économie canadienne.

C'est l'aboutissement d'un engagement soutenu du Canada à mener des négociations dans une perspective d'ouverture, de transparence et de collaboration comme jamais auparavant dans ses pourparlers commerciaux à l'échelle planétaire. Je suis également très fier du climat de travail que nous avons pu instaurer avec les provinces et les territoires dès le départ. Tous ensemble, nous avons veillé à ce que l'entente avec l'UE serve les intérêts de chacun tout en bénéficiant de façon générale à l'économie canadienne.

Je suis heureux de pouvoir vous dire que tous les gouvernements provinciaux et territoriaux ont appuyé sans réserve cette entente globale qui est assurément la plus ambitieuse de l'histoire canadienne. Pour que les choses soient bien claires, c'est un accord plus ambitieux et de portée plus vaste que tout autre jamais conclu par le Canada, et peut-être même par n'importe quel pays du monde.

De plus, nous avons consulté des intervenants des grands secteurs économiques de toutes les régions du pays. Ces consultations nous ont aidés à déterminer les positions à adopter à la table de négociation et à tendre vers les résultats que nous procure maintenant cette entente. De fait, d'innombrables chefs de file et intervenants des secteurs industriels et commerciaux représentant des entreprises de toutes tailles ont appuyé cet accord avec grand enthousiasme.

Les Canadiens sont pleinement conscients des avantages découlant de cette entente et des possibilités qu'elle offre l'accès préférentiel au plus grand marché de consommation au monde. Soit dit en passant, il s'agit également du marché de consommation le plus lucratif de la planète.

Monsieur le président, comme je sais que nous n'avons pas beaucoup de temps et que les membres du comité sont nombreux à vouloir poser des questions, je vais conclure en vous disant que notre gouvernement comprend bien l'importance du commerce et des exportations pour notre économie. Les exportations sont à l'origine d'un emploi sur cinq au Canada. Nous croyons que l'intensification des échanges commerciaux avec l'UE sera bénéfique pour les travailleurs et les consommateurs canadiens ainsi que leurs familles. On prévoit que l'accord engendrera près de 80 000 nouveaux emplois au Canada et pas moins de 12 milliards de dollars en activités économiques additionnelles. À la base du plan de promotion le plus ambitieux de l'histoire canadienne pour l'ouverture de nouveaux marchés, cet accord constitue, comme l'indiquait le premier ministre, un gain historique pour le Canada.

Je remercie le comité de m'avoir donné l'occasion de prendre la parole aujourd'hui. J'ai essayé d'être bref, car je sais que vous avez beaucoup de questions à poser, et je me ferai maintenant un plaisir de vous répondre.

Je dois préciser en terminant que je suis accompagné de mes collègues de l'équipe de négociation, Ana Renart et Steve Verheul, notre négociateur en chef avec l'EU.

**Le président:** Merci beaucoup.

C'est vraiment une entente très prometteuse. Nous nous réjouissons à la perspective de pouvoir l'examiner plus à fond lorsque le texte définitif sera soumis aux parlementaires.

Je cède la parole à M. Davies qui dispose de sept minutes.

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

Merci, monsieur le ministre, madame Renart et monsieur Verheul de votre présence.

Comme je l'indiquais avant la séance, nous avons bien des questions à vous poser, monsieur le ministre, et je pense que les Canadiens en ont tout autant. Je vais essayer d'aller droit au but et je vous demanderais des réponses aussi concises que possible de telle sorte que nous puissions obtenir un maximum d'information.

Monsieur le ministre, les pourparlers techniques entre le Canada et l'UE se poursuivent. Pouvez-vous nous dire brièvement quels éléments ou parties de l'entente font toujours l'objet de discussions?

**L'hon. Ed Fast:** Vous avez tout à fait raison, monsieur Davies. Toutes les questions de fond et de nature politique ont été réglées entre le Canada et l'UE, mais il y a encore des modalités à définir dans les différents chapitres de l'entente.

Les discussions à ce sujet suivent leur cours. Nous nous attendons à ce qu'elles aboutissent d'ici deux ou trois mois. Nous espérons que cela ne tarde pas trop étant donné l'importance de cet accord pour les Canadiens; nous voudrions qu'ils commencent à en tirer des bénéfices dès que possible.

Je pourrais peut-être demander à M. Verheul de vous fournir plus de précisions quant aux points techniques à régler dans les différents chapitres.

**M. Don Davies:** Merci.

**M. Steve Verheul (négociateur commercial en chef, Canada-Union européenne, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international):** Je crois que l'on pourrait répartir en trois catégories les questions encore à régler. Pour une partie d'entre elles, c'est simplement une affaire de libellé.

Premièrement, il faut déterminer la formulation des différents éléments de l'accord de principe. Il y a du travail à faire en ce sens dans plusieurs chapitres.

Deuxièmement, il y a des détails techniques à peaufiner dans des domaines comme les règles d'origine, un point qui pose toujours problème dans la négociation des accords de libre-échange. Nous avons du travail à faire pour déterminer exactement quelle sera la portée des réserves quant aux services et investissements. On s'est déjà entendu sur les grandes lignes de ce qui sera inclus, mais la formulation exacte reste à préciser.

Troisièmement, il faut aussi déterminer quelle sera la structure globale du document. Il faut notamment voir ce qui fera l'objet d'un chapitre, plutôt que d'une simple annexe. Il s'agit en fait de déterminer comment le texte pourra se présenter dans sa version définitive.

• (0855)

**M. Don Davies:** Merci.

Pouvez-vous nous donner une idée du moment où les Canadiens peuvent s'attendre à voir le texte final de l'AECG?

**L'hon. Ed Fast:** Je ne vais pas vous donner une échéance ferme, car ce serait trop difficile à déterminer. Comme je l'indiquais, nous nous attendons à quelques mois de travail pour régler les détails techniques dont M. Verheul vient de nous parler. Une fois ces détails réglés, il faudra également formuler le tout.

Ces négociations ne sont pas différentes de toutes les autres qu'il faut tenir pour en arriver à des ententes commerciales. Lorsqu'un accord de principe est conclu, c'est qu'on a essentiellement réglé tous les éléments clés, mais il faut tout de même des centaines, voire des milliers de pages de texte juridique pour étoffer le tout. L'engagement...

**M. Don Davies:** Alors, ce serait une question de mois.

**L'hon. Ed Fast:** Oui. Nous nous sommes engagés à rendre public le texte de l'entente dès qu'il sera disponible, exactement comme nous l'avons fait pour le résumé technique des résultats de la négociation la semaine dernière.

**M. Don Davies:** Merci, monsieur le ministre.

Parlons un peu des détails.

En raison des dispositions offrant une protection supplémentaire pour les médicaments de marque qui sont brevetés, le premier ministre a indiqué que l'AECG allait faire grimper le coût des produits pharmaceutiques au Canada. À combien le gouvernement estime-t-il le coût de ces protections supplémentaires?

**L'hon. Ed Fast:** Je dois vous corriger, monsieur Davies. Le premier ministre n'a pas dit que la protection supplémentaire des produits brevetés allait faire augmenter le coût des médicaments. Il a simplement dit que c'est un risque auquel nous nous exposons. Notre gouvernement peut prendre certaines mesures pour veiller à réduire, voire éliminer les retards dans le système de traitement des brevets. Cette protection supplémentaire deviendrait ainsi inutile.

Nous avons toutefois indiqué aux provinces que, dans l'éventualité où les coûts augmenteraient — ce qui ne se produira pas avant 8 ou 10 ans —, nous étions disposés à les indemniser. C'est l'engagement que nous avons pris envers les gouvernements provinciaux et territoriaux et, comme je vous le disais tout à l'heure, ils ont tous appuyé vivement cette entente.

**M. Don Davies:** Monsieur le ministre, avez-vous une idée approximative des sommes qu'il faudrait verser pour ce faire?

**L'hon. Ed Fast:** Il sera très difficile d'être fixé là-dessus avant 8 ou 10 ans. Les médias véhiculent différentes estimations à ce sujet. Tous ces chiffres sont le fruit de pures spéculations. Certains ont même parlé d'un milliard de dollars, et je peux vous assurer que nos calculs internes nous indiquent que l'on sera loin d'une telle somme.

**M. Don Davies:** C'est justement ce qui m'intéresse. Quels sont les résultats de vos calculs internes, monsieur le ministre?

**L'hon. Ed Fast:** Ces calculs se poursuivent. Comme je le disais, on spéculerait en essayant de fixer un montant exact à ce sujet. Il va de soi que les chiffres avancés ne tiennent pas compte de notre détermination à tout mettre en oeuvre pour minimiser les retards que la protection additionnelle proposée vise à compenser.

**M. Don Davies:** Monsieur le ministre, j'aimerais vous parler de l'approvisionnement en eau, car les Canadiens sont toujours préoccupés par la salubrité et la sécurité de ces systèmes. Est-ce que les dispositions de l'accord de principe concernant le traitement national et l'accès au marché comportent des réserves concernant la collecte, la purification et la distribution de l'eau au Canada?

**M. Steve Verheul:** Pour ce qui est de l'eau, nous avons adopté une approche qui va dans le sens des engagements que nous avons pris à l'occasion d'ententes précédentes, et surtout de l'Accord général sur le commerce des services à l'OMC. Il y a donc dans l'AECG des ouvertures pour ce qui est du traitement des eaux usées et de différentes formes d'épuration des eaux.

Nous avons prévu des réserves dans les secteurs où nous n'avions pas d'engagement préalable, mais l'AECG ne nous impose aucune nouvelle obligation par rapport aux ententes précédentes.

**L'hon. Ed Fast:** Monsieur Davies, permettez-moi d'ajouter qu'il n'a jamais été question de ventes d'eau en grandes quantités. Cet accord n'obligera en rien les municipalités canadiennes à privatiser leur système de distribution d'eau.

En fait, l'eau n'a pas fait l'objet de négociations, malgré ce que certains ont pu laisser entendre.

• (0900)

**M. Don Davies:** Je vous remercie, monsieur le ministre.

Est-ce que l'entente prévoit quoi que ce soit qui interdirait ou compromettrait la reprise en charge par les instances publiques de services qui ont été privatisés.

Supposons qu'une ville décide de privatiser son système de traitement des eaux usées, comme Hamilton l'a fait, pour se rendre compte 10 ans plus tard que les coûts sont trop élevés, ou que les services offerts ne sont pas satisfaisants, et qu'elle souhaite reprendre en charge ces services, comme Hamilton l'a fait également.

Y a-t-il quoi que ce soit dans l'AECG qui empêcherait une telle reprise en charge ou qui exposerait la municipalité ou la province à des poursuites judiciaires intentées par des entreprises pour perte de bénéfices?

**L'hon. Ed Fast:** Il faut vous assurer d'exprimer très clairement ce que vous souhaitez faire valoir. Il n'y a absolument rien qui restreigne de quelque manière que ce soit le droit d'une municipalité de déterminer si son système d'aqueduc sera public ou privé.

Si une municipalité opte pour la voie du privé et change d'idée à mi-chemin de la période visée par le contrat signé, il est bien évident qu'elle devra négocier avec le fournisseur privé.

Je peux vous assurer que nous avons indiqué très clairement que les municipalités ne seront d'aucune manière tenues de privatiser leur système d'approvisionnement en eau. Il y a d'autres secteurs importants qui sont également touchés par des exclusions, comme ceux des services de santé et des services sociaux. Nous avons offert une grande marge de manoeuvre aux municipalités, notamment pour ce qui est des subventions et des prêts aux fins du développement économique local. Comme vous le savez, des seuils très raisonnables ont été établis pour laisser aux municipalités la possibilité d'octroyer des marchés localement, plutôt qu'à plus grande échelle.

Nous croyons en être arrivés au juste équilibre recherché par les Canadiens, et assurément par les municipalités, comme en fait foi l'intervention de la Fédération canadienne des municipalités qui s'est prononcée en faveur de cette entente.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur O'Toole.

**M. Erin O'Toole (Durham, PCC):** Merci, monsieur le président.

Bienvenue, monsieur le ministre. J'aimerais faire écho aux commentaires de notre président qui vous félicitait en même temps que M. Verheul et son équipe relativement à cet accord sans précédent.

Avec ma première question, je voudrais approfondir un point que vous avez abordé, monsieur le ministre. Vous avez dit que l'accord commercial avec l'Union européenne était plus ambitieux et de plus vaste portée que ceux qui l'ont précédé.

Pourriez-vous nous en dire plus long à ce sujet et peut-être nous parler des principaux secteurs de notre économie qui en bénéficieraient?

**L'hon. Ed Fast:** Je vous remercie beaucoup de la question.

Ce qui fait que cet accord a une portée plus large que tout autre accord que nous avons signé, c'est qu'il touche à beaucoup de domaines qui n'ont jamais été abordés dans le cas de l'ALENA. Par exemple, la question dont nous parlions à l'instant, c'est-à-dire les marchés publics. Cet accord a pour effet d'étendre les obligations en matière de marchés publics à l'échelon provincial et municipal, y compris les sociétés d'État enregistrées. C'est très important. C'est avantageux pour les deux côtés parce que c'est parfaitement réciproque. Les entreprises canadiennes ont accès aux marchés publics de l'UE d'une valeur de 2,7 billions de dollars par année.

La question des marchés publics est un enjeu qui n'a jamais été abordé de façon aussi approfondie dans l'ALENA, par exemple. Des enjeux comme la propriété intellectuelle, des enjeux comme l'environnement, le travail et la viabilité, des enjeux comme la coopération en matière de réglementation... L'accord avec l'UE nous offre d'excellentes possibilités parce que bon nombre des barrières auxquelles les entreprises canadiennes sont confrontées au sein de l'UE ne sont pas nécessairement des tarifs, même si beaucoup de ces tarifs sont élevés et que 99 % d'entre eux seront éliminés, mais au-delà de cet aspect, ce sont les règles, les règlements et les normes qui existent de l'autre côté de la frontière qui sont une source de frustration pour les Canadiens. Avoir des discussions régulières avec l'UE sur des choses comme la coopération en matière de réglementation nous permettra d'améliorer le contexte dans lequel les Canadiens exercent leurs activités commerciales lorsqu'ils se tournent vers l'Union européenne.

Cet accord s'étend vraiment au-delà de nombreux domaines de négociation habituels. Essentiellement, ce que nous avons négocié dans le cas présent, c'est une solution pour le XXI<sup>e</sup> siècle. L'ALENA était une solution pour le XX<sup>e</sup> siècle. Nous estimons que cet accord sera la norme de référence pour le XXI<sup>e</sup> siècle.

**M. Erin O'Toole:** Merci.

Je ne sais pas si vous le savez, monsieur le ministre, mais il y a quelques semaines, un ancien président de l'Union européenne, M. Patrick Cox, était à Ottawa, où il a prononcé un discours. Il a indiqué qu'il a suivi les négociations de près et qu'il considère vraiment que le Canada a conclu un accord incroyable et a l'insigne honneur d'être le seul pays au monde à avoir un Accord de libre-échange nord-américain et un accord naissant avec l'Union européenne de l'autre côté de l'Atlantique.

Il a aussi souligné l'élément de la nation la plus favorisée, de sorte que si l'Union européenne, qui entame des discussions avec les États-Unis... Si, à l'avenir, un pays obtient de meilleures conditions, elles s'appliqueront alors au Canada. Pourriez-vous nous en parler plus en détail?

• (0905)

**L'hon. Ed Fast:** Je vous remercie de la question.

Essentiellement, le traitement de la nation la plus favorisée signifie que toute libéralisation du commerce à laquelle l'Union européenne pourrait consentir à l'avenir dans le cadre d'autres négociations s'appliquerait au Canada. C'est très avantageux pour le Canada. Puisque le Canada aura un accord avec l'Union européenne avant beaucoup de ses autres importants partenaires commerciaux, cela lui permet de se tailler une place dans le marché bien avant ses concurrents. Ce sera d'autant plus facile parce que nous savons que lorsque l'UE poursuivra ses efforts de libéralisation à l'avenir, le Canada pourrait être bien placé pour tirer pleinement avantage de cette libéralisation.

**M. Erin O'Toole:** À mon avis, une des autres caractéristiques uniques de l'AECG, des discussions avec l'Europe, était en réalité la participation des provinces, des territoires et des acteurs clés. Évidemment, nos amis du NPD disent que nous ne pouvons pas prendre de décision avant d'avoir vu le texte définitif, mais tous ces groupes d'intervenants clés ont vu l'entente de principe. Ils ont vu les conditions négociées définitives et semblent tous faire l'éloge de cet accord.

Pouvez-vous nous expliquer en quoi la participation des autres ordres de gouvernement et des acteurs clés a aidé le gouvernement à conclure cet accord? Considérez-vous qu'il s'agit d'une nouvelle tendance applicable aux négociations futures, qu'il s'agisse de négociations bilatérales ou avec d'autres groupes?

**L'hon. Ed Fast:** C'est une bonne question.

Je suis quelque peu surpris de voir que le NPD est réticent à faire preuve d'ouverture envers les Canadiens et à dire ce qu'il pense de cet accord.

Dès que nous en avons fait l'annonce, nous avons immédiatement publié un aperçu de l'accord. Dans les 10 jours, nos fonctionnaires ont préparé un résumé très détaillé de l'ensemble des principaux effets de cet accord.

Tout au long du processus, les provinces connaissaient les détails. Les territoires savaient ce que contenait l'accord. Les municipalités — la Fédération canadienne des municipalités — comprennent ce qui est dans l'accord. Des milliers d'entreprises canadiennes comprennent ce qui est dans l'accord. Toutes les principales associations de l'industrie comprennent ce qui est dans l'accord. Pourquoi? Parce qu'il s'agissait de négociations ouvertes et transparentes où les acteurs eux-mêmes ont eu une incidence sur les résultats.

Voilà pourquoi je suis si surpris de constater que le NPD ne prend pas position à ce sujet. Il s'agit d'être pour ou contre, parce que l'information est rendue publique. J'espère que le NPD fournira une réponse plus franche. Il ne peut pas ménager la chèvre et le chou. Nous savons que dans le passé, les députés du NPD ont voté contre presque tous les accords commerciaux signés par le Canada. Je pense qu'il est temps qu'ils informent les Canadiens de leur position sur cet accord qui aura une incidence tellement positive sur la croissance économique au Canada.

**Le président:** Une question brève, je vous prie.

**M. Erin O'Toole:** D'accord.

On a beaucoup discuté des effets positifs pour l'agriculture, la foresterie, les fruits de mer et toute l'industrie. Un aspect dont on a peu parlé dans les médias est celui des services, des services professionnels et de l'industrie des services visés par cet accord. Pourriez-vous nous en parler plus en détail, monsieur le ministre?

**L'hon. Ed Fast:** Je peux vous assurer que lorsque nous avons entrepris les négociations, l'un de nos principaux intérêts offensifs

était d'obtenir un résultat solide pour l'industrie des services. Comme vous le savez, cette industrie touche un large éventail d'activités. Vous savez certainement que le Canada est un chef de file mondial dans les secteurs des services techniques, des services de conception. Le Canada est le quatrième exportateur de savoir-faire en ingénierie à l'échelle mondiale. Voilà pourquoi il est si important d'avoir, pour le secteur des services, un résultat qui convient au Canada. En fait, le résultat que nous avons obtenu dans le cadre de cet accord est le plus avantageux que l'Union européenne n'ait jamais consenti à n'importe lequel de ses partenaires commerciaux du monde entier.

En passant, lorsqu'on parle des services, cela ne comprend pas seulement les services eux-mêmes. Cela englobe des choses comme la mobilité de la main-d'oeuvre, le séjour temporaire et la mutation interne, de façon à permettre aux entreprises de demeurer efficaces en leur permettant de muter leurs responsables dans d'autre pays où elles ont des activités pour y faire des affaires et permettre à leur personnel technique de se rendre sur place, d'installer de la machinerie et en faire l'entretien.

L'accord traite aussi de la question de la reconnaissance mutuelle des titres de compétence professionnelle, un problème auquel beaucoup de nos professionnels ont été confrontés. Par exemple, supposons que le Canada et l'Allemagne souhaitent reconnaître mutuellement leurs titres de compétence en ingénierie pour certains secteurs de l'économie canadienne qui manquent cruellement d'ingénieurs. Cet accord accélérera ce processus. Il permettra aux organisations professionnelles, comme celle des ingénieurs, de s'entendre sur la reconnaissance mutuelle des titres de compétence, ce qui leur permettra d'exercer leurs activités de l'autre côté de l'Atlantique.

• (0910)

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous passons maintenant au Parti libéral. Monsieur McKay.

Soyez le bienvenu au comité.

**L'hon. John McKay (Scarborough—Guildwood, Lib.):** Merci, monsieur le président. Merci, monsieur le ministre. J'ai particulièrement aimé votre bref exposé. Cela me donne plus de latitude. Recommandez-le à vos collègues.

Ma première question porte sur la directive de l'UE sur la qualité des carburants. Il s'agit d'un mauvais précédent qui est manifestement discriminatoire à l'égard du pétrole brut de l'Alberta.

Cet aspect a-t-il été abordé pendant les négociations? Est-ce inclus dans l'accord?

**L'hon. Ed Fast:** La question de la directive sur la qualité des carburants a été traitée de façon tout à fait distincte des négociations commerciales. En passant, les deux parties se sont entendues sur ce point. De temps à autre, il arrive que des différends opposent des partenaires commerciaux. La directive sur la qualité des carburants n'est qu'un différend parmi d'autres entre le Canada et l'UE.

D'entrée de jeu, il était très clair que nous étions centrés sur la négociation d'un accord commercial qui répondait vraiment aux besoins des deux parties. Il fallait que ce soit un accord gagnant pour tous et il semble que c'est le cas. En même temps, nous ne voulons pas que des différends qui ne sont pas directement liés aux négociations viennent s'immiscer dans les négociations et ainsi nuire à notre capacité de mettre cet accord en vigueur. L'Union européenne et le Canada ont convenu de traiter de la directive sur la qualité des carburants de façon distincte.

Nous discutons avec vigueur avec nos homologues européens pour souligner de nouveau le fait que la version actuelle de la directive est discriminatoire. Elle singularise nos sables bitumineux pour des motifs qui ne sont pas fondés sur la science, et nous croyons que toutes les décisions de cette nature devraient être fondées sur la science.

**L'hon. John McKay:** J'en conviens. Lorsqu'on est à la table des négociations, il est regrettable que certains de ces irritants importants... Si vous n'avez pas réglé la question directement, est-elle réglée indirectement? En fin de compte, beaucoup de pétrole brut de l'Alberta est mélangé à du pétrole brut en provenance des États-Unis avant d'être expédié à l'étranger, parfois vers l'Union européenne. L'identification du pays d'origine et des choses de cette nature font-elles partie de la discussion?

**L'hon. Ed Fast:** L'étiquetage est un aspect qui a été étudié pendant les négociations. Nous avons cherché et réussi à obtenir des résultats qui entraînent la mise en place de processus, de mécanismes, de groupes de travail et de comités mixtes qui fonctionneront de façon permanente pour traiter des obstacles non tarifaires dont vous parlez. L'étiquetage est l'une de ces questions. Nous estimons qu'il s'agit là d'une occasion formidable qui permettra au Canada et à l'Union européenne de résoudre ces questions de façon proactive avant qu'elles ne deviennent des irritants pour les deux parties.

**L'hon. John McKay:** Il est bien de l'entendre.

L'industrie du boeuf et l'industrie du porc n'utilisent pas leur contingent actuel. Cela résulte principalement des obstacles non tarifaires, de mesures sanitaires et phytosanitaires, etc. L'accord prévoit peut-être une chose, mais pour un producteur, la réalité est toute autre.

S'il s'agit réellement d'un accord conçu pour le XXI<sup>e</sup> siècle, comment les obstacles non tarifaires sont-ils intégrés dans ce qui est, à d'autres égards, un bon accord?

**L'hon. Ed Fast:** Vous avez plutôt raison de soulever le problème, car comme je l'ai indiqué plus tôt, certaines des plus grandes frustrations de nos exportateurs ne se situent pas du côté des tarifs, mais du côté non tarifaire. Ce sont tous des obstacles qui existent une fois la frontière passée.

Vous avez mentionné les questions sanitaires et phytosanitaires. C'est un enjeu qui a été abordé dans cet accord. Je vais demander à notre négociateur en chef de décrire plus précisément le genre de mécanisme que nous avons mis en place pour régler ces questions.

Steve, voulez-vous prendre la parole?

● (0915)

**M. Steve Verheul:** Certainement.

La question comporte plusieurs éléments. Il y a un chapitre sur les mesures sanitaires et phytosanitaires qui est beaucoup plus exhaustif que tout autre chapitre des accords antérieurs. On y renforce la notion selon laquelle il faut faire appel à des évaluations scientifiques des risques et des processus scientifiques lorsqu'on traite de ces enjeux.

Nous avons aussi créé un groupe de travail sur la biotechnologie chargé d'examiner la question du point de vue scientifique. Cela permettra de régler des problèmes comme la présence de faibles quantités de...

**L'hon. John McKay:** Cela permettra-t-il vraiment...

**Le président:** Excusez-moi, monsieur McKay. Votre temps est écoulé, mais vous pouvez terminer.

**L'hon. John McKay:** Cela permettra-t-il vraiment d'empêcher une mesure législative... comme une Union européenne... les empêcher vraiment d'imposer, sans fondement scientifique...

**Le président:** Nous allons permettre une réponse courte.

**M. Steve Verheul:** De toute évidence, les deux parties conserveront leurs droits souverains et prendront des mesures pour protéger leur population et assurer la santé animale, au besoin. Donc, ce ne sera pas entièrement circonscrit. Toutefois, je pense que ce que nous avons établi dans le chapitre sur les mesures sanitaires va beaucoup plus loin que tout accord antérieur en ce qui a trait aux dispositions que nous avons déjà négociées dans des domaines précis comme les viandes rouges et le canola, notamment. Cela va bien au-delà de ce que nous avons fait auparavant.

**Le président:** Merci.

Monsieur Cannan, vous avez sept minutes.

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

Monsieur le ministre, Steve et toute votre équipe, je vous remercie du travail remarquable que vous avez accompli pour cet accord historique. Merci de l'occasion que vous nous offrez d'informer un peu plus les Canadiens sur l'importance de cet accord. Je sais que vous avez indiqué que les Canadiens sont au courant, mais je doute que nos entreprises soient aussi informées qu'elles le devraient. La valeur d'un accord est fonction des entreprises qui évoluent dans les marchés ouverts et qui en tirent profit.

Je viens de l'Okanagan, d'où provient le meilleur Pinot Noir au monde, et région d'origine de Stockwell Day, votre prédécesseur au poste de ministre du Commerce. J'ai siégé au comité du commerce en 2009, lorsqu'il a adopté l'accord de libre-échange avec l'Association européenne de libre-échange, ou AELE. Les quatre pays de cette association... Il a été ratifié et l'opposition, le NPD, a voté contre. Or, nous ne savons pas ce qu'il en est pour cet accord avec les 28 pays membres de l'AECEG.

Pourriez-vous nous parler de ce qui distingue les pays de l'AECEG et de l'AELE?

**L'hon. Ed Fast:** Quatre pays ont choisi de ne pas adhérer à l'Union européenne. Vous les avez nommés: la Norvège, l'Islande, la Suisse et le Liechtenstein. Le Canada a négocié un accord de libre-échange avec ces pays il y a plusieurs années. Nous avons actuellement des discussions sur la modernisation de cet accord pour le rendre plus exhaustif, comme le sera l'AECEG.

Cela dit, tant l'AELE, qui est l'association de quatre pays dont vous avez parlé, que cet accord avec l'UE... L'UE est un groupe de pays avec lequel nous partageons des valeurs communes, ce qui explique pourquoi nous avons réussi à obtenir un résultat si exhaustif. Les deux parties savaient qu'il existait d'énormes possibilités, tant pour l'élimination des barrières commerciales que pour une réelle stimulation de la croissance économique.

Pour le Canada, il s'agit de l'enjeu d'un accès quasi immédiat à un marché de 500 millions de consommateurs. En comparaison du nôtre, c'est un marché extrêmement riche. On parle d'un marché auquel des milliers et des milliers d'entreprises canadiennes n'ont pu avoir accès en raison des droits élevés et des obstacles non tarifaires dont M. McKay a parlé. Nous n'avons pas ménagé nos efforts pour conclure un accord qui, de façon mesurable, élimine ces obstacles au commerce et offre de nouvelles possibilités aux Canadiens.

Comme je l'ai indiqué dans mon exposé, nous nous attendons à ce que cet accord engendre un accroissement considérable de l'activité économique. Nous estimons que cela ajoutera 12 milliards de dollars au PIB, à l'économie canadienne, ce qui équivaut à 80 000 nouveaux emplois au Canada ou à une augmentation de 1 000 \$ du revenu de la famille canadienne moyenne.

Toutefois, cela ne veut pas dire que chaque famille canadienne recevra 1 000 \$; cela indique l'effet qu'aurait cet accord, en moyenne.

C'est quelque chose dont nous devrions nous réjouir.

**L'hon. Ron Cannan:** Dans votre déclaration liminaire, vous avez parlé de l'ALENA et fait allusion au fait qu'il y a 20 ans, ceux qui s'y opposaient disaient que le ciel allait nous tomber sur la tête. Dans l'Okanagan, les cultivateurs arrachaient toutes les vignes et replantaient. Ils ne se doutaient pas du tout des occasions qui s'offraient à eux.

Pouvez-vous nous en dire un peu plus de ce que vous considérez comme certains des avantages de l'accord? Je sais que les groupes du secteur agricole ont dit beaucoup de bien au sujet des possibilités pour le secteur du porc et celui du boeuf. Y en a-t-il d'autres qui en profiteraient? Un emploi sur cinq est lié au commerce, 20 % du PIB. Au cours des 20 dernières années, environ 4,5 millions d'emplois ont été créés grâce à l'ALENA. Vous avez fait allusion à la possibilité de créer 80 000 emplois grâce à cet accord.

Pouvez-vous nous donner plus de détails sur certains des autres avantages que cela présentera dans l'ensemble des secteurs, non seulement aujourd'hui, mais aussi au cours des 20 prochaines années? Quelles sont les retombées de l'accord?

• (0920)

**L'hon. Ed Fast:** Avec plaisir. Vous avez fait référence à ceux qui s'opposaient il y a 25 ans au premier accord de libre-échange négocié avec les États-Unis, qui est ensuite devenu l'ALENA. Comme vous le savez, ils prétendaient que nous allions perdre notre souveraineté, notre contrôle de l'eau. Ils ont dit que nous allions affaiblir notre économie et perdre des millions d'emplois de même que la culture canadienne telle que nous la connaissons. Eh bien, rien de tout cela ne s'est produit.

En réalité, l'ALENA a été très avantageux pour le Canada. Nos échanges commerciaux ont triplé par rapport à ce qu'ils étaient à l'époque. Nos échanges avec le Mexique sont en fait presque sept fois plus importants depuis la signature de l'accord. La promotion du libre-échange et de l'ouverture des marchés est bénéfique pour le Canada. C'est également très avantageux pour l'économie mondiale, qui peine encore à sortir de la récession.

En ce qui concerne les retombées à plus grande échelle, nous avons parlé de services et de marchés publics. Les représentants de l'industrie du boeuf et de l'industrie du porc comptent parmi ceux qui ont fait l'éloge de cet accord, et les gens de l'industrie du canola que je viens tout juste de rencontrer sont tout à fait emballés par cette nouvelle occasion.

J'ai parcouru tout le Canada depuis que nous avons signé une entente de principe. Je suis allé dans la région de l'Atlantique, et les gens étaient enthousiasmés par les nouvelles possibilités se rattachant aux poissons et aux produits de la mer. Je suis également allé au Québec où on m'a parlé de l'industrie aérospatiale et de l'industrie de la fabrication de pointe. J'ai passé par l'Ontario où nous avons discuté de l'industrie automobile, pour laquelle nous avons ouvert un nouveau marché dans l'Union européenne. Nous avons parlé de l'industrie forestière partout au pays, mais surtout en Colombie-Britannique, ma province natale, où les droits seront

éliminés. Ils pourront maintenant augmenter grandement leurs exportations vers le marché de l'Union européenne. C'est un excellent accord pour les Canadiens.

Bien franchement, il faudra attendre une génération pour profiter de l'ensemble de ces avantages. À mesure que les Canadiens et les entreprises du pays comprendront les possibilités que leur offre maintenant le marché de l'Union européenne, ils seront de plus en plus nombreux à en tirer parti.

**L'hon. Ron Cannan:** Merci. Je pense que c'est important.

Certains d'entre nous, nos enfants ou nos petits-enfants profiteront à l'avenir des accords commerciaux antérieurs. L'accord est très visionnaire. Comme vous l'avez mentionné, c'est un accord du XXI<sup>e</sup> siècle.

Je siège au comité depuis que nous avons formé le gouvernement en janvier 2006. Avant cela, les libéraux ont signé trois accords de libre-échange.

Combien d'ententes notre gouvernement a-t-il signées depuis 2006? J'aimerais également savoir s'il s'agit d'un modèle qui sera repris pour conclure d'autres accords novateurs?

**Le président:** Soyez bref.

**L'hon. Ed Fast:** Depuis que nous avons été élus en 2006, nous avons signé des accords de libre-échange avec 37 pays différents, si l'on tient compte de l'Union européenne. Le commerce et les investissements ont été au coeur de notre politique sur la croissance économique, que nous appelons notre stratégie commerciale mondiale. La stratégie vise à déterminer quels sont les principaux marchés du monde entier que nous devons ouvrir pour les investisseurs et les exportateurs canadiens. Nous pensons avoir eu beaucoup de succès.

Cet accord représente une autre étape du processus. D'autres négociations sont en cours, notamment celles sur le Partenariat transpacifique. Nous menons des négociations commerciales bilatérales avec le Japon, la Corée du Sud et l'Inde. Ce sont tous des marchés importants pour le Canada, et nous sommes fermement résolus à ce que les Canadiens y aient accès.

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à M. Davies, pour cinq minutes.

**M. Don Davies:** Merci, monsieur le président.

Monsieur le ministre, vous avez fait référence plus tôt à des documents et à des études internes en votre possession qui donnent une estimation de la hausse potentielle des coûts des produits pharmaceutiques. Vous avez également parlé de votre engagement en matière de transparence.

Pouvez-vous présenter au comité au cours des 30 prochains jours ces documents internes sur la hausse des coûts?

**L'hon. Ed Fast:** Je crois que vous avez mentionné à juste titre qu'il s'agit uniquement d'estimations. Nous parlons de répercussions qui auront lieu dans huit ou dix ans. Nous devons continuer de peaufiner les résultats. Nous essayons de déterminer avec exactitude l'incidence sur le secteur. Nous ne pourrions pas le faire tant que nous ne saurons pas quelles mesures nous prendrons pour minimiser les répercussions de cette protection supplémentaire. Par exemple, nous avons en tant que gouvernement la capacité et les outils pour accélérer le processus d'approbation des brevets. Bien entendu, cela nous permettra de déterminer si une protection supplémentaire visant les brevets sera nécessaire, ou dans quelle mesure elle le sera.

•(0925)

**M. Don Davies:** Monsieur le ministre, avez-vous vraiment une bonne idée de la hausse potentielle des coûts des produits pharmaceutiques à laquelle les Canadiens seront confrontés? Savez-vous à peu près dans quelle mesure ils augmenteront? Le cas échéant, pourquoi ne pas en faire part aux Canadiens? À défaut de quoi, comment pouvez-vous vous attendre à ce qu'ils évaluent une entente qui pourrait augmenter d'un milliard de dollars les coûts des produits pharmaceutiques? Comment peuvent-ils l'évaluer s'ils ne sont pas au courant et que vous ne leur dites pas ce qu'il en est?

**L'hon. Ed Fast:** Eh bien, nous avons en fait été très ouverts et...

**M. Don Davies:** Je vous donne l'occasion d'être ouvert.

**Le président:** Laissons-le répondre à la question.

**L'hon. Ed Fast:** Écoutez, monsieur Davies, nous n'allons pas donner, à vous ou au public, de l'information de nature hypothétique. Les renseignements que vous avez reçus sont hypothétiques.

Nous disons que nous sommes très confiants, d'après le travail que nous avons fait jusqu'à maintenant, que la hausse des coûts des médicaments au Canada sera atténuée par des mesures que nous pouvons prendre...

**M. Don Davies:** Je vois.

**L'hon. Ed Fast:** ... dans le cadre de la mise en oeuvre de l'accord.

Je sais que le NPD s'oppose au libre-échange. Nous le savons. Vous avez voté contre pratiquement tous les accords de libre-échange que le Canada a signés.

**M. Don Davies:** Monsieur le ministre, pouvez-vous vous en tenir aux questions? Les Canadiens veulent des réponses, pas un jeu politique.

**Le président:** Laissez le ministre répondre, monsieur Davies.

**M. Don Davies:** Ne pensez-vous pas que les avantages projetés...

**Le président:** Monsieur Davies...

**M. Don Davies:** J'ai la parole, monsieur le président, et je...

**Le président:** Monsieur Davies, c'est moi qui ai la parole.

**M. Don Davies:** Eh bien, le ministre ne veut pas répondre à certaines questions. Mon temps est limité, et je vais tenter de contrôler un témoin qui dissimule sa pensée.

**Le président:** Qui a le microphone?

Veillez l'éteindre.

Merci beaucoup.

Monsieur le ministre, allez-y.

**L'hon. Ed Fast:** Merci.

Je disais qu'il s'agit des négociations les plus ouvertes et transparentes que nous ayons entamées. À chaque étape, monsieur Davies, les résultats s'appuyaient sur les consultations que nous avons menées auprès de l'industrie pharmaceutique.

En fait, vous serez peut-être surpris d'apprendre que les représentants de l'industrie des médicaments génériques nous ont envoyé une lettre pour souligner nos efforts acharnés et l'équilibre auquel nous sommes parvenus. Ils nous ont félicités d'avoir tenu compte des exportations de médicaments génériques et...

**M. Don Davies:** Je vois.

Monsieur le président, si je puis me permettre...

**L'hon. Ed Fast:** ... compris qu'elles représentent environ 40 % de leurs revenus.

**M. Don Davies:** Monsieur Fast, j'ai d'autres questions.

**Le président:** Allez-y.

**M. Don Davies:** Le Canada a accepté les demandes de l'Union européenne portant sur 179 indicateurs géographiques. À combien s'élève ce chiffre pour le Canada?

**L'hon. Ed Fast:** Laissez-moi d'abord parler des indicateurs géographiques avant de donner la parole...

**M. Don Davies:** Je veux seulement obtenir un chiffre, monsieur le président. Il faut faire preuve de transparence...

**L'hon. Ed Fast:** Vous allez l'obtenir.

**M. Don Davies:** ... donner une réponse directe pour que nous puissions évaluer l'entente. Combien d'indicateurs avons-nous obtenus?

**L'hon. Ed Fast:** Monsieur Davies, nous savons que les représentants de l'Union européenne étaient très intéressés par la question, qui revêt sans aucun doute un intérêt symbolique. C'est très important pour eux.

**M. Don Davies:** C'est également important pour le Canada.

**L'hon. Ed Fast:** Nous avons fait preuve de suffisamment de flexibilité pour être en mesure d'obtenir un résultat très avantageux pour le Canada dans d'autres secteurs visés par les négociations.

Oui, vous avez raison. L'Union européenne voulait que le Canada reconnaisse 179 indicateurs géographiques qui, pour être précis, sont essentiellement des marques de commerce régionales.

**M. Don Davies:** Monsieur le ministre, je sais de quoi il s'agit. Je demande seulement combien le Canada en a obtenu? La question est simple.

**L'hon. Ed Fast:** Nous nous sommes assurés à l'aide d'une clause de droits acquis que ces marques de commerce ne nuiraient aucunement à nos producteurs.

Je vais maintenant donner la parole à M. Verheul...

**M. Don Davies:** Nous allons entendre M. Verheul pendant la prochaine heure...

**L'hon. Ed Fast:** ... qui donnera davantage de précisions, comme vous l'avez demandé.

**M. Don Davies:** ... nous allons donc y revenir à ce moment-là.

**L'hon. Ed Fast:** Je vais laisser M. Verheul répondre.

**Le président:** Monsieur Davies...

**M. Don Davies:** Il est avec nous pendant deux heures...

**Le président:** ... vous avez posé une question. Je vais laisser le témoin répondre.

Monsieur Verheul, allez-y.

**M. Don Davies:** Je serais ravi d'obtenir une réponse.

**M. Steve Verheul:** Eh bien, merci.

C'était bien une demande des négociateurs de l'Union européenne. Elle découle de facteurs internes qu'ils doivent prendre en considération. Les indicateurs géographiques sont très importants dans leur marché, ce qui n'est pas le cas dans le nôtre. Nous ne nous en servons pas; nous utilisons des marques de commerce, donc nous...

**M. Don Davies:** Et nous n'en avons obtenu aucun.

**M. Steve Verheul:** Nous n'en voulions pas.

**M. Don Davies:** Merci. C'est la réponse que je voulais obtenir.

**Le président:** Bien, vous n'avez plus de temps.

Monsieur Holder, vous avez cinq minutes.

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

J'aimerais remercier nos témoins.

Monsieur le ministre, c'est fantastique de vous compter parmi nous.

Monsieur Verheul, madame Renart, ainsi que votre équipe, je vous félicite de nous avoir menés là où nous en sommes aujourd'hui.

C'est très intéressant. Je suis conscient que le rôle de...

**Le président:** J'aimerais seulement informer les membres du comité que vous serez le dernier, car je pense que le ministre doit partir immédiatement après.

**M. Ed Holder:** Vous gardez le meilleur pour la fin, n'est-ce pas, monsieur le président?

**Le président:** Oui.

**M. Ed Holder:** Très bien, merci.

Je sais que le rôle des députés de l'opposition est de faire opposition, mais cela ne signifie pas qu'ils doivent être impolis. Je vais adopter une approche différente et poser certaines questions réfléchies, si vous le permettez.

Monsieur le ministre, vous avez mentionné que le type d'accord conclu permettra de reconnaître au Canada les titres de compétence des ingénieurs allemands, et vice-versa. Si seulement on avait la sagesse de tenir compte de ces considérations dans les relations interprovinciales de notre pays. Cela pourrait faire l'objet d'une autre initiative sur le commerce interne.

On a soulevé dans le passé la question de la gestion de l'approvisionnement. C'était toujours un des sujets de préoccupation dont nous entendions parler pendant les négociations. Je pense que c'est une histoire intéressante si je me fie à ce que j'ai entendu jusqu'à maintenant. Pouvez-vous nous en dire davantage, dans mon intérêt et peut-être celui du public, sur l'incidence relative à la gestion de l'approvisionnement que l'entente aura dans sa forme actuelle?

• (0930)

**L'hon. Ed Fast:** Dès le début des négociations, nous nous sommes efforcés d'obtenir des résultats équilibrés, et, de toute évidence, quand il est question de produits laitiers, comme pour les indicateurs régionaux dont vient de parler M. Davies, l'Union européenne est déterminée à améliorer son accès à notre marché du fromage.

De notre côté, nous avons d'autres intérêts offensifs clés pour lesquels nous voulions garantir des résultats. C'est donc ce que nous avons fait, soit dit en passant. Nous avons dit aux représentants de l'Union européenne que nous allions accroître de 4 % leur accès à notre marché du fromage, en sachant qu'en fin de compte, 92 % des fromages consommés au pays seraient encore produits au Canada. Qu'avons-nous obtenu en échange de la part de l'Union européenne? Nous avons obtenu un accès sans restriction à leur marché des produits laitiers.

De plus, il faut évidemment tenir compte du fait que le marché du fromage canadien continue de croître. Sa croissance est à peu près de l'ordre de 1 % par année, ce qui signifie qu'elle sera de 4 % après quatre ans et qu'elle englobera toute la quantité additionnelle de fromage en provenance de l'Union européenne. Nous pensons que c'est une bonne chose pour le Canada. C'est équilibré, et cela nous permet d'obtenir un accès illimité au marché de l'Union européenne. Nous encourageons maintenant nos producteurs laitiers à examiner ce marché de 500 millions de consommateurs pour trouver des

façons créatives d'y accéder, car nous savons que les Canadiens peuvent être concurrentiels s'ils le veulent vraiment. Nous faisons certains des meilleurs fromages artisanaux au monde. Les producteurs québécois sont d'ailleurs reconnus, et nous leur demandons pourquoi ils ne vendent leurs produits qu'aux Canadiens. Ils ont maintenant accès à un énorme marché dans l'Union européenne. Ils devraient en profiter.

Une fois de plus, nous avons obtenu un résultat équilibré qui sert véritablement les intérêts à long terme des Canadiens.

**M. Ed Holder:** C'est dans cet esprit, monsieur le ministre, qu'un de mes collègues d'en face et moi travaillons de concert pour faire venir ici des producteurs de fromage québécois afin que les parlementaires puissent goûter à leurs excellents produits.

À mon avis, cette question relève de la politique plutôt que du commerce. C'est dire à quel point nous sommes en avance sur les États-Unis en ce qui concerne la signature d'un accord de libre-échange. Je ne sais pas vraiment où ils en sont dans le processus compte tenu des événements qui se sont produits là-bas ces derniers temps. Je serais curieux de savoir ce que vous en pensez, mais j'ai une question plus importante. Dans l'intérêt du Canada, quel est selon vous l'avantage de conclure une entente avant les États-Unis? Qu'est-ce que cela signifie pour le Canada?

**L'hon. Ed Fast:** C'est ce que certains appellent l'avantage du premier arrivé. Les États-Unis sont un concurrent redoutable pour notre pays, mais ils sont aussi en même temps notre plus important partenaire commercial. Ce pays est notre collaborateur et notre partenaire, mais il est toujours agréable de le devancer et de saisir l'occasion de se tailler une part du marché avant que lui et certains de nos autres concurrents ne le fassent.

Nous sommes très heureux d'être parvenus à un accord de principe. Comme je l'ai mentionné, du travail reste à faire. Les autres modalités doivent être négociées. Puis, il y a la rédaction du texte juridique, sa traduction en 24 langues et, bien sûr, le processus de ratification. Les 28 États membres de l'UE doivent chacun ratifier l'accord. De notre côté, chaque province et territoire doit présenter des projets de loi visant la mise en oeuvre, mais nous sommes certains que chaque province et territoire comprend bien les résultats associés à l'accord. Les provinces et les territoires ont tous exprimé clairement leur soutien sans faille de l'accord commercial avec l'UE.

**Le président:** Merci beaucoup. Monsieur le ministre, tout d'abord, merci infiniment de vous être présenté, car c'est à la dernière minute que nous vous avons invité à témoigner et merci d'avoir passé ce moment avec nous.

Puisque le temps qui nous reste est consacré à M. Verheul et son équipe, je ne vais pas vous retenir plus longtemps.

Faisons une pause pour dire au revoir aux témoins et prendre un café.

•

•

• (0940)

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

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

Nous allons commencer cette série de questions par M. Shory, aussitôt qu'il y aura du silence au fond de la salle.

Monsieur Shory, la parole est à vous.

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

Merci à vous, monsieur Verheul, et à votre équipe d'être venus ici aujourd'hui. Je crois comprendre que vous n'êtes pas ici en tant que politicien. Je regrette tant de devoir dire que, selon un sondage Ipsos, si d'une part 80 % des Canadiens sont favorables à l'accord commercial entre le Canada et l'UE, d'autre part, tout le monde sait que le NPD n'y est pas favorable. Ce parti n'a jamais soutenu aucun accord commercial. Il a déjà annoncé entre autres que ce sera le pire accord commercial et que nous avons bradé notre bois d'oeuvre. Il demande à voir le texte maintenant alors qu'il ne l'avait jamais demandé auparavant.

Les informations dont nous disposons suffisent-elles à décider quelqu'un à soutenir l'accord ou à s'y opposer?

**M. Steve Verheul:** En fait, c'est la première fois que nous avons communiqué ce genre de renseignements détaillés avant d'avoir le texte définitif. Je pense que le résumé technique présente toutes les questions, ce que nous avons décidé au sujet de l'ambition ou des points délicats. Tous les principaux éléments fondamentaux de l'accord sont énoncés dans le résumé. Le texte, quand il sera finalement publié, aura probablement un pied d'épaisseur. Je ne pense pas que beaucoup de personnes liront l'intégralité du texte pour y chercher des détails.

Le résumé technique constitue l'essentiel de l'accord. Le reste n'est que du détail. Le secteur commercial utilise une terminologie compliquée et c'est ce que l'on retrouvera dans le texte.

**M. Devinder Shory:** C'est comme pour le budget, elles ne liront jamais le texte en entier, mais ça c'est une autre histoire.

De quelle façon l'AECG permettra-t-elle aux entreprises canadiennes de faire plus facilement des affaires en Europe et quelles en seront les répercussions sur les familles canadiennes?

**M. Steve Verheul:** Tout d'abord, pour ce qui est de permettre aux Canadiens de faire plus facilement des affaires en Europe, c'est un objectif auquel nous avons accordé la plus haute priorité dès le départ. Nous savions que beaucoup d'entrepreneurs canadiens éprouvaient un sentiment de frustration en essayant de pénétrer le marché européen. C'est plus facile de pénétrer le marché canadien ou celui des États-Unis. Notre tâche consistait en partie à apaiser ces préoccupations. Nous nous sommes donc attachés à faire cela. Les procédures douanières ont été simplifiées dès l'arrivée à la frontière. Nous avons favorisé la transparence. Nous avons un chapitre sur la facilitation des échanges et des formalités douanières qui ne vise qu'à rendre plus facile qu'auparavant le passage transfrontalier des produits. Nous avons aussi des dispositions exigeant que les entreprises canadiennes soient traitées de la même façon que les entreprises européennes et qu'elles rivalisent sur un pied d'égalité.

Les entreprises canadiennes peuvent en tirer des avantages importants. Au cours des prochains mois, nous devons entre autres convaincre nos entreprises d'examiner sérieusement cette possibilité et d'en tirer avantage. Nous devons nous y préparer.

Quant aux répercussions sur le Canada, nos échanges avec notre plus important partenaire commercial ont diminué quelque peu au cours des ans et étaient parfois imprévisibles. Notre pays a intérêt à diversifier ses échanges commerciaux. Vu sous cet angle, le plus grand marché au monde semble être une cible raisonnable. Et les Canadiens profiteront de cette nouvelle possibilité immense pour l'économie du Canada.

**M. Devinder Shory:** Monsieur Verheul, vous connaissez pratiquement tout de cet accord. Vous avez mentionné des avantages importants pour les Canadiens et les entreprises canadiennes. J'aimerais que vous nous donniez des montants en dollars. Selon

vous, quelle sera l'augmentation des échanges bilatéraux à la suite de la mise en oeuvre de l'AECG?

**M. Steve Verheul:** Il est difficile de la chiffrer en dollars. L'étude que nous avons faite en collaboration avec l'UE avant les négociations indiquait que l'augmentation des échanges bilatéraux serait d'environ 20 %. Ce que je considère être beaucoup trop bas à cause, en partie, de quelques lacunes au niveau de l'étude. Nous pouvons élaborer un accord, et j'estime que nous avons élaboré un bon accord, mais il incombera aux entreprises canadiennes, au secteur canadien des affaires et aux entrepreneurs canadiens d'approcher le marché européen sous un angle différent.

Les possibilités seront illimitées, mais nous allons devoir en tirer avantage. Voilà pourquoi j'hésite à chiffrer l'augmentation, mais je suis convaincu que, dans divers secteurs, elle sera supérieure à 20 %.

**M. Devinder Shory:** D'accord, la dernière...

• (0945)

**Le président:** Non, vous avez déjà posé la dernière. Merci beaucoup.

Monsieur Masse.

**M. Brian Masse (Windsor-Ouest, NPD):** Merci, monsieur le président.

Merci d'être venus aujourd'hui.

Je pense qu'il est très raisonnable que les Canadiens et nous voulions voir le texte. Je ne vais pas signer une hypothèque en me fondant seulement sur la brochure du fournisseur. C'est un peu la situation dans laquelle nous nous trouvons maintenant. Nous avons la brochure. Je ne dis pas qu'elle est trompeuse, mais en même temps, il faut vraiment accorder beaucoup de confiance. Et je ne suis pas sûr que le gouvernement ait mérité une confiance totale.

Cela dit, il y a des gagnants et des perdants dans les accords commerciaux. En signant l'ALENA, nous avons perdu le Pacte de l'automobile. Il s'est passé que le Japon s'est plaint du Canada à l'OMC et nous avons perdu le Pacte de l'automobile. Nous étions le deuxième fabricant mondial d'automobiles, nous en sommes maintenant le neuvième. Sous le gouvernement actuel, notre présence a diminué davantage par rapport à celle des États-Unis, le tout étant exprimé en pourcentage.

Avez-vous déterminé qui seront les gagnants et qui seront les perdants dans la foulée de cet accord et quelles industries subiront des répercussions négatives, et ce, afin que nous puissions améliorer ces situations à leur avantage dans l'accord commercial?

**M. Steve Verheul:** Eh bien, nous avons passé beaucoup de temps avec chacun des secteurs qui subiront, d'une façon ou d'une autre, des répercussions dans le cadre des négociations et nous avons essayé de répondre à leurs préoccupations, à tous les niveaux.

On a constaté que le public s'intéressait au secteur laitier et qu'un accès élargi aux fromages pourrait avoir une incidence sur leurs intérêts. C'est pour cela que le gouvernement a annoncé que, dans des cas pareils, il accordera des dédommagements.

En même temps, je pense qu'à ce sujet, comme pour beaucoup d'autres, nous avons aussi créé des possibilités dans ce secteur, notamment un accès au plus grand marché des produits laitiers au monde.

**M. Brian Masse:** Le secteur laitier est-il le seul secteur pouvant subir une incidence négative découlant de l'accord? Si nous lui accordons une aide financière, cette aide pourrait-elle être contestée dans le cadre d'autres accords commerciaux et qualifiée d'intervention du gouvernement aux termes d'accords commerciaux que nous avons conclus avec d'autres pays?

**M. Steve Verheul:** Pour répondre à votre première question, non. Au fil du temps, il y aura bien sûr un peu de confusion qui dépendra en partie de la façon dont les choses évolueront après la mise en oeuvre de l'accord, car, essentiellement, nous supprimons la protection tarifaire des deux côtés. Nous allons trouver le genre d'avantages et de marchés à créneaux qui peuvent être découverts.

Le plus important, c'est que nous aurons, dans le marché européen, un avantage sur tous les autres pays qui exportent dans ce marché, y compris les États-Unis. Je crois que nous avons l'avantage dans ce marché.

La deuxième partie de votre question portait...

**M. Brian Masse:** Elle se rapportait à la première. Si nous allons recourir à l'intervention du gouvernement pour les secteurs qui subiront une incidence négative, est-ce que cette aide financière ou toute autre aide du gouvernement à ces secteurs — subventions, contributions, etc. — pourraient empiéter sur d'autres accords commerciaux et pourrait-on s'y opposer?

**M. Steve Verheul:** Nous disons que non, car pour commencer, si nous accordons des dédommagements aux secteurs qui subissent une incidence négative, nous pourrions le faire de plusieurs façons qui ne tombent pas sous le coup de sanctions commerciales ou qui vont à l'encontre de nos obligations en matière de commerce.

La deuxième chose dont il faut se souvenir, surtout en ce qui concerne le secteur laitier, c'est que nous ne pouvons pas... Nous veillerons à ce que cette aide serve à adapter le secteur et ne serve pas à subventionner des exportations afin de lui permettre d'exporter à moindre coût, ce qui serait un problème litigieux. Donc, cela dépend de la façon dont vous vous y prenez.

**M. Brian Masse:** On cherchera des moyens de contourner les accords commerciaux en vigueur et nos partenaires commerciaux pour subventionner les entreprises qui pourraient subir une incidence négative découlant de l'AECG.

**M. Steve Verheul:** Eh bien, je pense que ce sera très facile à faire. Tous les gouvernements accordent ce genre d'aide. C'est un fait acquis. Il faut suivre des règles pour le faire, mais je ne m'attends pas à ce que l'on rencontre des difficultés sur ce plan.

• (0950)

**M. Brian Masse:** Des lacunes existent dans le secteur de la transformation du poisson à Terre-Neuve-et-Labrador. Pouvez-vous mentionner des stratégies précises qui permettraient de combler ces lacunes?

**M. Steve Verheul:** Dans la transformation du poisson?

**M. Brian Masse:** Oui.

**M. Steve Verheul:** Aux termes de l'AECG, Terre-Neuve-et-Labrador n'aura plus, au bout de trois ans, le droit d'appliquer les exigences minimales de transformation pour les exportations vers l'UE.

Ces exigences minimales ne visent pas généralement l'UE. Il s'agit habituellement de politiques appliquées entre les provinces et entre le Canada et les États-Unis. Lorsqu'on parle d'un marché aussi éloigné que celui de l'UE, ces exigences commencent à perdre de

leur pertinence, et il n'est plus tellement nécessaire de les imposer aux exportations vers l'UE.

Je pense que l'effet négatif de cette mesure sera négligeable. Je crois qu'il sera largement compensé par les nouvelles possibilités dans le marché du poisson et des fruits de mer de l'UE.

**Le président:** Merci monsieur Masse.

**M. Brian Masse:** Merci monsieur le président.

**Le président:** À vous, monsieur McKay.

**L'hon. John McKay:** Merci monsieur le président.

À certains égards, l'ALENA a suscité, sur le plan du mécanisme de règlement des différends, un sentiment de frustration chez quelques personnes. Je fais référence au dossier du bois d'oeuvre. Si je me souviens bien, notre industrie a présenté neuf contestations consécutives et n'a jamais eu gain de cause. Cela est dû en partie à l'intervention du Congrès et de Dieu sait qui.

Si cet accord nous a effectivement permis de passer du XX<sup>e</sup> au XXI<sup>e</sup> siècle, quelle sera, sur le plan du mécanisme de règlement des différends, la différence entre l'ALENA et cet accord?

**M. Steve Verheul:** Au cours des ans, nous avons tiré beaucoup d'enseignements de nos expériences dans le domaine de l'ALENA, en ce qui concerne tant le mécanisme de règlement des différends entre gouvernements — ce qui était le cas dans de nombreux différends sur le bois d'oeuvre — que le règlement des différends entre un investisseur et un État pour les questions touchant les investissements. Nous avons fait nôtre ces enseignements et avons apporté un nombre considérable de changements au règlement des différends aux termes de l'AECG.

Le mécanisme de règlement des différends entre gouvernements sera de loin le processus le plus efficace et le plus innovateur de n'importe lequel de nos accords de libre-échange et, j'ajouterais, de n'importe quel autre accord de libre-échange. En outre, afin de prévenir ces différends, nous pourrions recourir à la médiation volontaire, qui est très rigoureuse et décrite en détail. Nous aurons un processus plus court que ceux des accords précédents. Ainsi, les différends pourront être réglés rapidement et ceux qui sont intéressés pourront aller de l'avant.

À certains endroits, nous avons des groupes spéciaux dans certains domaines. Les services financiers en sont un exemple. Les nombreux changements que nous avons apportés, notamment une approche beaucoup plus transparente du règlement des différends, font de cet accord un accord sensiblement différent de l'ALENA.

**L'hon. John McKay:** Je suppose que nous allons devoir tout simplement attendre ce qui se passera, car c'était une source de frustration considérable.

Mes collègues du NPD ont parlé des préoccupations liées aux coûts des brevets et de divers autres problèmes. Quand vous présenterez le rapport, allez-vous indiquer ce que pourraient coûter ces répercussions sur le commerce, que ce soit au niveau des brevets ou de tout autre secteur qu'il faudra dédommager à un moment ou un autre? Ce montant sera-t-il présenté et y aura-t-il un montant réservé dans le budget et dont le paiement pourrait être demandé aux contribuables?

**M. Steve Verheul:** À ce stade, il est très difficile de faire des prévisions en ce qui concerne les cas pour lesquels nous avons suggéré des dédommagements, soit le secteur laitier et le secteur pharmaceutique.

Le ministre a mentionné qu'une fois que l'AECG prendra effet, il faudra encore attendre au moins huit à dix ans avant que la protection des brevets de certains de ces produits arrive à son terme. Nous ne savons pas exactement, à ce stade, quel type de médicaments sera visé. S'il s'agit de médicaments très populaires, comme certains de ceux que nous avons vus par le passé, les répercussions pourraient être plus importantes. S'il ne s'agit pas de médicaments très populaires, les répercussions seront beaucoup moins importantes. Cela ne tient pas compte de ce qui se passera d'autre sur le plan des politiques nationales portant sur les brevets pour les produits pharmaceutiques au niveau fédéral ou provincial.

En ce qui concerne les brevets, au cours des prochains mois, nous allons discuter avec les provinces et les territoires de l'approche qui sera la plus logique. Je ne veux certainement pas prévoir à quoi aboutiront ces discussions puisqu'il s'agira d'un dialogue ouvert dans le cadre de consultations.

De même, en ce qui a trait au secteur laitier, encore une fois nous ne sommes pas très sûrs de l'effet qu'il y aura car la consommation des fromages, en particulier, ne cesse de croître. Si cette tendance se poursuit, les répercussions économiques pourront être relativement minimales. Nous voulons donc voir ce qui va se passer.

Tout comme pour les produits pharmaceutiques, nous discutons avec les provinces et les territoires des modalités. Nous demandons aussi l'avis des intervenants du secteur laitier. Je ne veux pas me faire une idée préconçue de tout cela ou faire croire que nous pourrions donner des chiffres en dollars avant de savoir ce que seront les modalités.

• (0955)

**Le président:** Il ne vous reste plus de temps.

Monsieur Hiebert, la parole est à vous.

**M. Russ Hiebert (Surrey-Sud—White Rock—Cloverdale, PCC):** Merci, monsieur le président, et merci, monsieur Verheul et madame Renart, d'être de retour au comité. Nous trouvons toujours intéressant lorsque vous venez nous dresser un bilan de la situation. C'est l'un des moments idéaux pour faire le point puisqu'on nous a informés des progrès qui ont été réalisés. Toutes mes félicitations.

Ma première question porte sur les avantages au chapitre des emplois et du PIB, avantages sur lesquels on a beaucoup insisté à l'échelle macroéconomique. Nous entendons parler des 10 à 15 milliards de dollars et des 80 000 emplois. Je me demande si vous pourriez nous aider à comprendre la situation, industrie par industrie.

Par exemple, je viens de la Colombie-Britannique, où le secteur forestier est une industrie importante. On me dit que le secteur forestier apporte 20 milliards de dollars au PIB et emploie environ 230 000 personnes au Canada.

Pouvez-vous aider les téléspectateurs qui suivent les délibérations et moi-même à comprendre les effets que l'AECG aura sur cette industrie, par exemple? Prévoyez-vous une augmentation du nombre d'emplois, de la valeur des emplois ou des échanges commerciaux, et ce, plus particulièrement dans le secteur forestier? Pourriez-vous nous fournir ces renseignements pour d'autres industries également et nous expliquer ce que ces gros chiffres signifient pour chaque industrie?

**M. Steve Verheul:** J'ai bien peur que ce soit un peu difficile à faire à ce stade-ci. Les représentants du secteur forestier et de l'industrie des produits du bois nous ont fait savoir qu'ils prévoient des gains importants. Il sera un peu difficile de calculer exactement l'ampleur de ces gains. Les droits tarifaires élevés sur des produits

comme le contreplaqué et d'autres essences de bois seront éliminés, ce qui nous donnera un avantage important dans l'industrie.

Des représentants d'autres industries nous ont également fait connaître les gains qu'ils prévoient tirer dans leur industrie. Si je ne m'abuse, les représentants de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire nous ont dit qu'ils prévoient accroître les exportations de 1,5 milliard de dollars par année, ce qui représente une hausse de l'ordre de 63 %. Il ne s'agit pas à proprement parler d'une situation où le gouvernement peut prédire complètement les mesures que le secteur privé prendra. Le potentiel est énorme puisque nous bénéficierons de débouchés et d'avantages que d'autres partenaires commerciaux n'auront pas. Ce que nous pourrions réaliser dépendra de ce que le secteur privé fera pour tirer parti de cet avantage.

**M. Russ Hiebert:** Je comprends.

Pour ce qui est des prochaines étapes, on nous a signalé ce matin que le document doit être traduit et ratifié. Pouvez-vous nous aider à comprendre le processus de ratification du Parlement européen et la suite des choses pour les 18 à 24 prochains mois?

**M. Steve Verheul:** D'accord.

Dans un premier temps, une fois que les négociations techniques seront achevées, nous remettrons le document à nos avocats respectifs, qui en feront une révision juridique. Nous prévoyons qu'il faudra cinq ou six mois. L'UE devra ensuite faire traduire le document dans 22 langues, ce qui prendra un peu de temps aussi. Lorsque nous avons un texte juridique définitif traduit, il franchira les étapes du processus de ratification à l'UE.

Dans le cadre de ce processus, le document doit être examiné par le Conseil de l'Europe, le Conseil européen, qui compte des représentants de tous les États membres. Si le conseil l'approuve, l'accord fait alors l'objet d'un vote au Parlement européen. Si le Parlement l'approuve, la Commission européenne est alors en mesure d'appliquer provisoirement 98 ou 99 % de l'accord à ce moment-là.

S'il y a des éléments que les États membres doivent approuver, ils passeraient alors au processus de ratification, mais entre-temps, on pourrait mettre en oeuvre 98 ou 99 % de l'accord.

Nous estimons qu'il faudra environ deux ans à partir du moment où nous achèverons les négociations jusqu'à la révision, la traduction et la ratification. Nous espérons que ce sera un peu moins long, mais nous prévoyons que ce sera environ deux ans.

• (1000)

**M. Russ Hiebert:** Il a été question d'une entente de partenariat stratégique. Je sais qu'il y a peut-être des divergences d'opinion quant à son lien avec l'AECG.

Pourriez-vous nous expliquer s'il existe un lien entre l'AECG et l'entente de partenariat stratégique et l'orientation dans laquelle on s'engage?

**M. Steve Verheul:** Comme vous l'avez souligné, ces négociations sont en cours également. Il reste un point principal à régler concernant la capacité de lever l'application de l'AECG en cas de différend entre le Canada et l'UE au sujet des armes de destruction massive ou des violations des droits de la personne.

Pour notre part, nous ne voulons pas associer les accords commerciaux aux questions de ce genre. Plus important encore, je pense que nous ne voulons pas nous retrouver dans une situation où ce type de disposition est prévue dans un accord avec l'UE, et ce n'est pas ce que souhaite notre plus proche partenaire commercial, les États-Unis, non plus. Nous partageons le point de vue de l'Union européenne sur ces questions, mais nous voulons adopter une approche commune avec certains de nos partenaires commerciaux.

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous entendrons maintenant MM. Davies et Morin. Je crois que vous voulez partager votre temps de parole.

**M. Don Davies:** Oui. Merci, monsieur le président.

Monsieur Verheul, on nous a demandé pourquoi un parti n'arrive pas à prendre une décision sur l'accord commercial le plus complexe et le plus important de l'histoire du Canada en se fondant sur un résumé technique. Je vais me reporter au résumé technique et vous poser quelques questions, et nous verrons si c'est bien clair.

Aux termes de la disposition sur le règlement des différends entre investisseurs et États (RDIE), à la page 15, un processus de RDIE transparent suppose le dépôt de rapports au groupe spécial arbitral et la tenue d'audiences publiques, dans la mesure du possible.

Par « dans la mesure du possible », veut-on dire que dans certaines circonstances, les audiences ne seront pas publiques? Le cas échéant, quelles seraient ces circonstances?

**M. Steve Verheul:** En effet, dans certaines circonstances, les audiences ne seront pas ouvertes au public. Ce sont dans les cas où les renseignements commerciaux confidentiels nuiraient aux entreprises en question.

**M. Don Davies:** Merci.

Je vais m'arrêter un instant pour dire que les Canadiens savent que l'une des principales raisons pour lesquelles nous avons très bien réussi à surmonter la récession au cours des cinq dernières années, c'est grâce à notre secteur des services financiers très solide et bien réglementé. Vous avez dit aux Canadiens que vous avez négocié « une exception générale qui permettra de maintenir en place des mesures raisonnables, pour des raisons prudentielles ».

Qu'a-t-on négocié exactement, monsieur Verheul?

**M. Steve Verheul:** Je pense que si l'on examine l'exception dictée par la prudence, et on le verra dans un document à un moment donné, on s'apercevra qu'elle va beaucoup plus loin que celle prévue dans l'ALENA. C'est un point dont nous avons longuement discuté avec les Européens. Nous avons également inclus plusieurs autres éléments, notamment que les membres d'un organe de règlement des différends doivent traiter avec la diligence et le respect voulus les organismes de réglementation qui prennent la décision. Autrement dit, ils doivent respecter les constats qu'ils ont faits, les décisions qu'ils ont prises.

L'exception dictée par la prudence que nous avons introduite dans l'accord va nettement plus loin que n'importe quelle autre mesure que nous avons prise dans le passé pour protéger nos organismes de réglementation.

**M. Don Davies:** Conviez-vous avec moi, monsieur, que les détails de cette exception revêtiraient une certaine importance et présenteraient un certain intérêt pour les Canadiens?

**M. Steve Verheul:** Je suis certain que de nombreux éléments de la version finale présenteront un certain intérêt, mais je pense qu'ils refléteront ce que nous répétons sans cesse concernant le résultat.

**M. Don Davies:** Monsieur Verheul, vous savez qu'un grand nombre de Canadiens s'inquiètent au sujet de la disposition relative aux différends entre les investisseurs et l'État. Joseph Stiglitz, lauréat du prix Nobel d'économie, a exprimé des préoccupations à l'égard des dispositions de ce genre. Ils craignent bien entendu que les sociétés puissent poursuivre le gouvernement canadien pour les mesures législatives qu'il adopte en vue de protéger l'environnement, la santé des Canadiens, les services sociaux ou les entreprises publiques, si elles estiment que ces mesures empiètent sur leurs profits.

Pouvez-vous donner aux Canadiens l'assurance que ce ne sera pas le cas avec l'AECG?

• (1005)

**M. Steve Verheul:** Je peux vous dire que l'issue de l'AECG est très différente des autres approches que nous avons adoptées dans le passé. Il sera impossible d'annuler les décisions environnementales ou d'empêcher les gouvernements de réglementer dans l'intérêt de protéger l'environnement, ou tout autre secteur semblable, qu'il s'agisse des services sociaux, des services de santé ou d'autres types de services.

Je peux également vous dire qu'en vertu de l'AECG, les mécanismes de règlement des différends entre les investisseurs et l'État seront beaucoup plus transparents. Nous tiendrons des audiences publiques. Toutes les personnes intéressées pourront y assister. Je pense que l'accord prévoit aussi d'autres éléments pour empêcher que des demandes sans fondement soient présentées, ce qui s'est déjà vu dans le passé, et auxquelles on a parfois accédé. Nous avons ajouté plusieurs éléments.

Il y en a un qui est probablement le plus important. L'un des points dont nous avons débattu avec les Européens, compte tenu de notre expérience avec le chapitre 11 de l'ALENA au fil des ans, c'est que nous voulions être très bien représentés et protégés quant à notre droit de réglementer, en accordant aux gouvernements le pouvoir de réglementer et en défendant ce pouvoir. Cette protection est prévue dans l'accord.

**M. Don Davies:** Merci.

**M. Steve Verheul:** Cet équilibre protégera certainement le pouvoir d'action des gouvernements.

**M. Don Davies:** Merci.

Je vais maintenant céder la parole à mon collègue.

[Français]

**M. Marc-André Morin (Laurentides—Labelle, NPD):** Bonjour. Je remercie de vous être déplacés pour répondre à nos questions.

Le gouvernement devrait assurer le suivi des impacts et, au besoin, fournir une compensation en cas de répercussions négatives sur l'industrie laitière. Quelles formes pourraient prendre ces compensations? Existe-t-il un estimé du coût de ces mesures?

[Traduction]

**M. Steve Verheul:** Je pense que nous avons beaucoup travaillé à établir la structure. Nous voulons consulter étroitement le gouvernement du Québec, le gouvernement de l'Ontario et d'autres gouvernements qui s'intéressent de très près à l'accord.

Essentiellement, nous surveillerons les recettes que nous recevons des producteurs laitiers pendant cette période et après l'entrée en vigueur de l'accord. Si nous observons une diminution des recettes après avoir amélioré l'accès aux fromages, nous indemniserons pleinement les producteurs touchés.

Il reste à déterminer certains de ces éléments, mais c'est la perspective globale de l'accord. Si les producteurs enregistrent des baisses de revenus, le gouvernement les indemniserait.

[Français]

**M. Marc-André Morin:** Autrement dit, il va falloir attendre que les impacts négatifs aient lieu avant de connaître le montant des compensations. N'y a-t-il pas moyen de prévoir au préalable des mesures de mitigation?

[Traduction]

**M. Steve Verheul:** Je pense que d'autres avenues seront envisagées pour s'assurer que les intervenants de l'industrie, et plus particulièrement les producteurs de fromage, sont en mesure de soutenir la concurrence et, pour ce faire, il faut des stratégies de commercialisation et des plans.

On ne rendrait service à personne à essayer de deviner les chiffres exacts à ce stade-ci, alors que l'entrée en vigueur de l'accord est encore très loin. Le gouvernement a clairement fait savoir que si les producteurs subissent des pertes, ils seront indemnisés, mais il n'a toujours pas fixé de limite. Nous ne savons pas exactement quelles sont ces limites pour le moment, mais nous le saurons lorsque nous serons un peu plus près de la date d'entrée en vigueur.

Je peux vous dire que les discussions se poursuivent entre les représentants des producteurs laitiers et le gouvernement pour déterminer la meilleure façon de procéder au Québec, en Ontario et dans d'autres provinces.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur O'Toole.

**M. Erin O'Toole:** Merci, monsieur le président, et merci, monsieur Verheul.

J'ai interrogé brièvement le ministre au sujet de l'engagement des intervenants et des équipes provinciales et territoriales. Je sais que plusieurs provinces avaient un négociateur en chef. Je pense que c'est l'une des parties les plus inédites et importantes du processus de l'AECG.

Pouvez-vous décrire comment votre équipe a interagi avec les négociateurs en chef des provinces et des territoires, et comment ces relations ont permis de réunir les intervenants pour conclure l'entente?

• (1010)

**M. Steve Verheul:** Lorsque nous avons entamé ce processus, il y avait une certaine appréhension tant de la part du gouvernement fédéral que des provinces et des territoires, car nous n'avions jamais établi d'accord de la sorte auparavant.

Essentiellement, nous avons organisé des séances d'information avec les provinces avant chaque négociation pour faire en sorte qu'elles comprennent les attentes et notre stratégie.

Nous faisons régulièrement rapport aux provinces. Nous tenons des séances d'information chaque soir après les négociations pour leur dire exactement ce qui avait été accompli, entendre leurs réactions et nous assurer que nous avons leur appui en tout temps. Nous les avons consultées et tenu des débats sur de nombreuses questions pour déterminer quelle devrait être la position du Canada.

Lorsque nous nous sommes rendus à Bruxelles pour la première fois, une soixantaine de représentants provinciaux et territoriaux nous ont accompagnés. Nous les tenions au courant des discussions tous les soirs, sans exception. Nous les avons rencontrés individuellement lorsqu'ils avaient des préoccupations. Au fil du temps, et n'oubliez pas que plus de quatre ans se sont écoulés, nous avons créé

une équipe très solide et constructive, et je pense que nous sommes tous extrêmement heureux des résultats.

**M. Erin O'Toole:** Merci.

Récemment, le gouvernement de Terre-Neuve-et-Labrador, avec l'aide du gouvernement fédéral, a débloqué des fonds pour moderniser l'industrie des fruits de mer et de la pêche afin de profiter des nouveaux débouchés qu'offre l'immense marché de 500 millions de consommateurs en Europe.

Dans le cadre de vos discussions avec les intervenants et les groupes clés de l'industrie, avez-vous vu d'autres groupes qui ont évolué et mis au point des stratégies pour profiter de ce marché d'exportation?

Pouvez-vous dire quels rôles le gouvernement pourrait jouer pour aider certaines de ces industries à élaborer un plan d'action afin de tirer profit de ce nouveau marché? Une partie de ce marché avait des barrières tarifaires élevées et n'était pas auparavant dans leur mire, mais les industries devront maintenant s'adapter pour mettre au point une stratégie d'exportation.

Pouvez-vous nous parler de secteurs qui travaillent à l'élaboration d'une telle stratégie et nous dire si le gouvernement a un rôle à jouer?

**M. Steve Verheul:** Oui, volontiers. Un certain nombre d'entre eux sont très avancés dans l'élaboration de leurs stratégies. Quelques-uns sont en train de s'y mettre, alors que d'autres auront besoin d'encouragement pour être prêts à passer à l'action.

J'ai certainement passé beaucoup de temps avec certains groupes du secteur agricole. Ils sont très avancés en vue d'accéder au marché européen. Ils sont déjà en train de prendre des décisions sur la manière de s'y préparer. De même, je crois que le secteur des poissons et fruits de mer affichait un certain scepticisme à l'égard de la conclusion d'un tel accord avec l'Union européenne. Mais maintenant que c'est chose faite, les préparatifs vont bon train à Terre-Neuve-et-Labrador, en Colombie-Britannique et dans d'autres provinces, particulièrement dans les Maritimes.

C'est également le cas dans d'autres domaines fabriquant des produits davantage manufacturés. Les secteurs des produits chimiques et du plastique sont très avancés afin d'être prêts à pénétrer le marché européen avec plus de dynamisme qu'ils n'en ont actuellement.

La liste est assez longue. Ce qui nous retarde un peu, c'est que certains secteurs avaient quelques doutes quant à la conclusion d'un accord. Maintenant que les annonces ont été faites, le signal est donné, et je crois qu'une panoplie d'entreprises et de secteurs se préparent à l'entrée en vigueur de l'accord.

**M. Erin O'Toole:** Merci.

Vous avez précédemment fait référence à la gestion de l'approvisionnement. Ma circonscription de Durham compte plusieurs producteurs laitiers, et j'ai parlé individuellement avec eux de l'AECG, du résultat, et du fait que les trois piliers de la gestion de l'approvisionnement étaient maintenus grâce à un ajustement des niveaux d'importation. Le Canada a connu en moyenne une nouvelle croissance d'environ 6 000 tonnes de fromages de spécialité — le ministre a évoqué une croissance de 1 % —, et la période de mise en oeuvre de l'AECG devrait permettre à la demande de croître suffisamment pour absorber les nouvelles importations. Mais l'industrie laitière a-t-elle été consultée au sujet du mécanisme qui sera en place si les mesures ou les volumes estimés ne se concrétisent pas, pour que les agriculteurs soient indemnisés? Les trois piliers de la gestion de l'approvisionnement ont-ils joué un rôle important dans les négociations?

• (1015)

**M. Steve Verheul:** Oui. Les exploitants de ferme laitière et l'industrie laitière en général ont été très étroitement consultés tout au long des négociations. Je les ai rencontrés régulièrement. Il y avait des limites à ce que nous pouvions leur dire, particulièrement à la fin des négociations, puisqu'il s'agissait de questions délicates, mais nous les avons consultés.

Je crois qu'il faut garder à l'esprit que l'un des premiers messages que nous avons reçus, pas seulement dans le cas présent, mais dans toutes les négociations, c'est que les exploitants de ferme laitière considèrent que le droit hors contingent ne devrait en aucun cas être réduit. Exception faite des matières protéiques du lait en provenance des États-Unis, qui bénéficient déjà d'un accès en franchise, aucune réduction du droit hors contingent ne sera effectuée aux termes de l'AECG.

Toutes les mesures de protection restent en vigueur à la frontière. Nous avons complètement exclu la volaille et les oeufs d'une augmentation d'accès ou d'une réduction de droit; ainsi, seuls les produits laitiers qui sont véritablement touchés sont les fromages et, dans une moindre mesure, les matières protéiques du lait. Cela ne signifie pas que les fromages ne sont pas un produit laitier important. Bien sûr qu'ils sont importants; voilà pourquoi nous avons indiqué que nous surveillerions les répercussions potentielles qui pourraient se manifester quand l'accord sera mis en oeuvre. Comme vous l'avez souligné, les fromages sont un produit important dont la consommation augmente sans cesse, et, ce, depuis un bon moment. Si la tendance se maintient, nous prévoyons une absorption assez rapide des importations.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur McKay.

**L'hon. John McKay:** Merci, monsieur le président.

Je veux simplement continuer sur la question de l'indemnisation des producteurs en bout de ligne. Ce qui est souvent source de frustration, c'est qu'au cours des négociations, on fait des promesses, l'industrie a une entente, puis, deux ou trois ans plus tard, la réalité se fait jour et les producteurs doivent engager une flopée de comptables et d'avocats simplement pour prouver qu'ils ont subi des pertes.

Pourriez-vous me dire si, de concert avec l'industrie, particulièrement celle des fromages et des produits laitiers, vous avez établi une méthode permettant de reconnaître facilement et simplement une perte pour que les producteurs ne gaspillent pas des sommes astronomiques en frais d'avocats et de comptables?

**M. Steve Verheul:** Dans le cas des produits laitiers, c'est là une des principales caractéristiques du mécanisme d'indemnisation que nous examinerons. Pour dire les choses simplement, si les revenus diminuent en raison des nouvelles importations, nous verserons des indemnisations.

La baisse de revenus se mesure assez aisément. Je crois que nous pourrions concevoir un mécanisme assez simple. C'est certainement notre intention; cela ne pose donc pas de problème.

**L'hon. John McKay:** [Note de la rédaction: inaudible]... possible pour la circonscription de M. O'Toole?

**M. Steve Verheul:** M. O'Toole fera partie du processus, représenté par son organisation qui participera à la conception du mécanisme. Ils feront part de leurs observations.

Nous voulons établir un système très simple. Je crois que c'est également ce que souhaite l'Ontario et le Québec, qui feront aussi partie du processus. Même si nous le voulions, je ne crois pas qu'il y aurait grand intérêt à concevoir un système qui ne fonctionnerait manifestement pas.

**L'hon. John McKay:** Je suppose que je devrai accepter cette réponse, n'est-ce pas?

**Le président:** Elle me semble bonne.

**L'hon. John McKay:** L'Union européenne se montre particulièrement agressive à l'égard des émissions de gaz à effet de serre, alors qu'on est plus tolérant ici. À l'évidence, on considère que pour pouvoir réduire les émissions de gaz à effet de serre, il faut adopter un système permettant une atténuation directe ou d'autres formes de compensation.

Est-ce que le Protocole de Kyoto, ou le fait que le Canada s'en soit dissocié, est touché par ces négociations et ce traité?

• (1020)

**M. Steve Verheul:** Non, il ne l'est pas. Aucune disposition ne concerne ce genre de mesures dans l'accord, même s'il existe un chapitre fort costaud en matière d'environnement. Divers mécanismes de coopération toucheraient certains éléments relatifs à cette question. Je crois que nous avons tout intérêt à unir nos communautés scientifiques, bien plus étroitement qu'elles ne l'étaient pas le passé, ainsi que les spécialistes qui suivent les questions environnementales, et cela s'inscrit dans le processus prévu dans l'accord.

**L'hon. John McKay:** Ma dernière question concerne le résumé technique, qui indique « aucun changement aux règles actuelles; assure la future libéralisation ». Qu'entend-on par là?

**M. Steve Verheul:** Pourriez-vous m'indiquer où ce passage se trouve?

**L'hon. John McKay:** C'est ici, dans le secteur des télécommunications.

**M. Steve Verheul:** D'accord. Pardonnez-moi si c'est un peu hermétique. Il y a deux types de réserves pour les dispositions relatives aux services et aux investissements.

Les réserves figurant à l'annexe II assurent une pleine marge de manoeuvre sur le plan des politiques. Il s'agit essentiellement de soustraire quelque chose des négociations pour dire qu'elle ne fera pas l'objet de libéralisation.

Dans le cas des télécommunications, cette réserve est passée à l'annexe I, ce qui signifie que toute libéralisation unilatérale qui pourrait survenir au cours d'une période donnée serait couverte et que ce nouveau niveau de libéralisation s'imposerait.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Cannan, vous avez la parole.

**L'hon. Ron Cannan:** Merci, monsieur le président.

Je vous remercie de nouveau, monsieur Verheul.

Au début de l'année, la pression était énorme pour que vous signiez cet accord. Bien des Canadiens ne réalisaient pas que vous travailliez à ce dossier depuis longtemps et se demandaient ce qui retardait la conclusion de l'accord. Vous avez négocié pendant cinq semaines à un certain point.

Peut-être pourriez-vous expliquer aux Canadiens et à notre comité comment le processus a évolué pour en arriver au point où il en est. Quand un accord est bon, les négociateurs sortent du processus satisfaits, et les échos que nous avons eus de part et d'autre semblent indiquer que c'est le cas. Vous pourriez peut-être nous parler un peu du processus et des plus importantes difficultés que vous avez rencontrées au cours des années de votre vie que vous avez investies dans cet accord.

**M. Steve Verheul:** Je crois que j'ai investi, avec d'autres négociateurs, près de cinq ans de ma vie dans cet accord, et nous avons connu bien des hauts et des bas.

Les premières années ont réellement servi à établir les composantes de base. Nous nous sommes certainement heurtés à des difficultés au cours de cette période, mais il était clairement établi, pour moi et mes homologues, que quand nous rencontrions un obstacle, nous chercherions à le surmonter en élevant le niveau d'ambition au lieu de réduire nos attentes pour trouver un terrain d'entente. C'est toujours ainsi que nous avons agi, ce qui explique le niveau d'ambition de l'accord que nous avons maintenant.

Depuis un an ou un an et demi, nous nous sommes essentiellement attaqués à tous les problèmes sauf les plus difficiles. Nous avons failli en arriver à un accord au cours des négociations en novembre de l'an dernier, puis une autre fois en février de cette année. Nous y sommes presque arrivés en juillet dernier. Quelque chose a achoppé à ce moment-là, mais nous en sommes venus très près d'un accord. Nous avons repris les travaux en septembre. Nous nous sommes alors occupés d'un noyau dur de problèmes où les divergences étaient très minces, mais qui étaient encore assez difficiles à résoudre.

Cet accord est le fruit d'un effort colossal auquel ont participé un certain nombre de personnes des provinces et territoires. Les premières délégations que nous avons envoyées à Bruxelles comptaient 120 personnes, y compris les représentants des provinces et territoires, alors que maintenant, les négociations ne font plus intervenir qu'une poignée de gens. Essentiellement, nous avons travaillé 7 jours par semaine et, dans bien des cas, 20 heures par jour pendant très longtemps. Les problèmes qui restent sont toujours les plus délicats, les plus difficiles, et il faut déployer un effort particulièrement intense pour les résoudre.

**L'hon. Ron Cannan:** Eh bien, au nom de tous les Canadiens, je vous remercie d'avoir négocié cet accord qui est, comme je l'ai souligné, historique. Parfois, les derniers milles s'avèrent les plus difficiles. Grâce à votre patience et à votre persévérance, je suis convaincu que vous mettrez cette entreprise à bien.

Il y a un autre aspect. Comme vous l'avez indiqué, ce sont là les composantes de base du présent accord, mais c'est également, comme le ministre Fast l'a souligné, d'un accord commercial digne du XXI<sup>e</sup> siècle. À votre avis, est-ce que vous et d'autres négociateurs pouvez utiliser ces composantes dans des accords futurs? Le Canada est un pays commerçant. Pour ceux qui veulent revenir en arrière et

qui s'opposent à la mondialisation, c'est la réalité. J'aimerais connaître votre avis. Je crois que les entreprises canadiennes peuvent affronter la concurrence étrangère si elles luttent à armes égales. Avec ce modèle en place, le Canada bénéficiera-t-il d'un avantage concurrentiel dans l'avenir?

• (1025)

**M. Steve Verheul:** J'en suis entièrement convaincu.

Dans de nombreux secteurs, on s'est fié pendant longtemps au marché intérieur ou au marché américain. Le marché européen est le plus grand marché du monde, comme nous l'avons tous affirmé. En y obtenant un accès privilégié, non seulement disposerons-nous d'un avantage — substantiel, au demeurant —, mais nous serons en position d'élargir notre portée dans d'autres marchés, comme l'Asie et divers marchés que d'autres pays tentent de percer. Nous avons donc maintenant un avantage concurrentiel, forts d'un ambitieux accord avec l'Europe et l'ALENA signé avec les États-Unis.

Pour ce qui est d'établir des normes, je considère que c'est important à deux égards. Tout d'abord, de bien des manières, ce que nous avons accompli avec les Européens consiste à jeter un pont entre ce que l'Union européenne avait fait en son sein avec ses 28 pays et ce que le Canada et les États-Unis ont fait sur le marché américain. Nous avons intégré les deux. Les cheminements, les structures et les approches diffèrent pour chaque chapitre. Nous avons érigé un pont entre ces éléments, ce qui sera bénéfique pour les négociations entre l'Union européenne et les États-Unis. Mais de façon plus générale, cette approche sera considérée comme un modèle dans l'avenir. Elle comporte de nombreux éléments novateurs et bien des améliorations par rapport aux pratiques antérieures. Je crois que nous avons établi un jalon, un niveau d'ambition qui sera difficile à égaler.

**L'hon. Ron Cannan:** J'ai une dernière question. Mon collègue, M. Holder, a interrogé le ministre à ce sujet.

En ce qui concerne notre situation dans le Sud, environ 75 % de nos échanges commerciaux se font actuellement avec les États-Unis. Ces derniers continuent, et continueront toujours, d'être notre plus grand allié et notre partenaire commercial principal. Comme notre accord sera conclu avant le leur, croyez-vous qu'il sera ratifié et appliqué avant qu'ils ne concluent le leur, ou entendent-ils travailler en parallèle, comme nous l'avons fait avec la Colombie? Nous avons tenté de les coiffer au poteau, et ils sont en Corée du Sud; nous sommes donc toujours en compétition, et nous voulons demeurer concurrentiels ou au moins permettre aux entreprises canadiennes d'affronter la concurrence à armes égales. Disposerons-nous d'un avantage si nous signons l'accord en premier, dans le cas présent?

**M. Steve Verheul:** Oui, nous bénéficions, selon moi, d'un avantage substantiel. Dans les négociations comme telles, dans la manière dont nous avons prévu le résultat dans de nombreux chapitres, un grand nombre de dispositions ont, à l'évidence, été élaborées de manière à être favorables au Canada. L'Union européenne s'inspirera grandement de cet accord quand elle négociera avec les États-Unis; nous disposons donc déjà d'un modèle qui sera représenté ainsi.

Quand l'AECG entrera en vigueur, nous aurons un avantage substantiel sur nos concurrents américains. Dans bien des cas, ce sera un avantage de 10 à 15 %; ce n'est pas énorme, mais cela comptera dans bien des contrats. Dans d'autres cas, l'avantage sera de loin supérieur, et nous serons dans des marchés où les États-Unis ne pourront se négocier un accès. À mon avis, nous avons l'avantage de pourvoir des relations avec des consommateurs de l'Union européenne avant les États-Unis. Nous aurons une longueur d'avance à cet égard.

Il faut garder à l'esprit que dans de telles négociations, rien n'est gagné d'avance. Nous avons certainement connu des périodes de doute. Les États-Unis et l'Union européenne devront surmonter plusieurs gros obstacles pour conclure une entente.

**L'hon. Ron Cannan:** Merci de regarder en avant et non en arrière. C'est un bel avenir.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Davies, la parole est à vous.

**M. Don Davies:** Monsieur Verheul, à la page 12 du résumé, dans la section portant sur les services et l'investissement, il est question de « Reconnaissance du droit des gouvernements d'exercer leur souveraineté sur les ressources naturelles et d'en réglementer l'exploitation ». C'est ce dont vous avez parlé, mais plus loin, il est indiqué « Assujettissement des mesures de libéralisation autonomes futures (c'est-à-dire mécanisme de cliquet — lorsqu'un gouvernement applique des mesures de libéralisation, ce niveau de libéralisation s'impose) ».

Pouvez-vous me donner des exemples du genre de services qui seront assujettis à cette disposition une fois que le gouvernement les aura libéralisés? Pouvez-vous me dire si cela signifie que ces services ne pourront plus jamais réintégrer la sphère publique ou être réglementés de la même manière?

• (1030)

**M. Steve Verheul:** Une fois de plus, tout dépend de la partie des concessions que nous avons placées dans la réserve de l'annexe I que j'ai expliquée plus tôt. Si les réserves figurent à l'annexe II, le mécanisme de cliquet ne s'applique pas et on peut disposer de la souplesse nécessaire sur le plan des politiques dans l'avenir. Nous l'avons fait et les provinces l'ont fait dans les domaines que nous considérons comme délicats ou quand nous voulons protéger la marge de manoeuvre sur le plan de la politique dans l'avenir.

Dans les domaines où nous sommes prêts à avancer et que nous plaçons dans l'annexe I, nous admettons que nous nous dirigeons probablement vers un régime plus libéral dans la plupart des cas.

**M. Don Davies:** Est-ce que le public a accès à ces annexes?

**M. Steve Verheul:** Pas pour l'instant, non. Elles feront partie du texte final.

**M. Don Davies:** Seriez-vous d'accord avec moi pour dire que, peu importe si c'est l'annexe I ou II, c'est d'une importance toute relative pour le mécanisme de cliquet?

**M. Steve Verheul:** Bien sûr, et nous sommes heureux de répondre aux questions.

**M. Don Davies:** Merci.

Sous la rubrique « marchés publics », page 17, on dit que le Canada a maintenu la « capacité d'inclure des critères sociaux et environnementaux dans les énoncés des exigences des marchés ». J'imagine que cela s'applique aux appels d'offres. Est-ce que cela permettra aux autorités locales, aux municipalités ou aux provinces ou à n'importe quelle autorité au Canada de développer des initiatives locales de création d'emplois?

**M. Steve Verheul:** Je pense que, dans les consultations avec les municipalités, nous avons trouvé le moyen de conserver cette capacité par un certain nombre de moyens. Il est certain qu'aucune règle ne s'appliquera sous les seuils, qui, dans l'accord, sont très élevés. Dans le secteur de la construction, par exemple, le seuil se trouve à près de 8 millions de dollars. Toute...

**M. Don Davies:** Pour les projets d'immobilisations.

**M. Steve Verheul:** Oui. Pour les projets d'immobilisations.

**M. Don Davies:** Et pour les contrats de service, il est de 300 000 \$?

**M. Steve Verheul:** Pour ces contrats, vous avez raison; il est d'environ 300 000 \$.

Sous ce seuil, il n'y a absolument aucune obligation. On est tout à fait libre d'édicter des critères environnementaux et sociaux. Absolument rien ne l'empêche. Absolument rien n'empêche d'exiger une expérience pertinente de la part du soumissionnaire, ce qui tendrait à favoriser les entreprises locales, et...

**M. Don Davies:** Permettez-moi de vous interrompre, monsieur Verheul. Est-ce que les critères sociaux englobent la création d'emplois locaux pour la population locale? D'après cette exception, est-ce un critère social valide?

**M. Steve Verheul:** Eh bien, cela dépend de la manière dont on s'y prend. Si l'appel d'offres exige la formation de main-d'oeuvre locale pour remplir le contrat, c'est certainement régulier et cela ne cause pas de problème. Mais si on envisage d'accorder le contrat à telle entreprise, parce qu'elle est locale, cela pourrait probablement être contesté.

**M. Don Davies:** Maintenant, pour la première fois, on inclut les marchés publics au niveau infrafédéral, et, visiblement, les niveaux en question sont exposés à des poursuites opposant un investisseur et un État. Est-ce exact?

**M. Steve Verheul:** Non, c'est faux.

**M. Don Davies:** Ils n'y sont pas exposés. Si telle ville exige, par exemple, d'accorder les travaux à un fournisseur local, vous dites que l'investisseur ne pourrait pas la poursuivre en vertu de la disposition investisseur-État.

**M. Steve Verheul:** Non. En vertu d'une autre disposition, sous la rubrique des marchés publics, l'investisseur qui s'estime lésé par le processus pourrait contester la soumission, ce qui est un processus distinct du processus actuellement prévu pour les marchés publics.

**M. Don Davies:** Existe-t-il des dispositions pour en appeler de la décision d'un groupe spécial chargé du règlement d'un différend investisseur-État? Est-il possible d'en appeler d'une décision du groupe spécial chargé d'examiner le différend?

**M. Steve Verheul:** Non. Dans le cadre du processus du règlement des différends entre un investisseur et l'État, il n'existe pas de mécanisme formel d'appel.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Holder.

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

Je tiens à revenir à un point soulevé pendant un témoignage antérieur. En fait, c'était une question posée par un collègue d'en face. Je tiens à faire une mise au point.

Cela ne concerne pas l'accord avec l'Union européenne, mais les échanges avec les États-Unis. Je sais, monsieur Verheul, que vous avez fait des observations à ce sujet. Je tiens à ce que ce soit clair.

Immédiatement avant l'ALENA, les exportations canadiennes vers les États-Unis se chiffraient à quelque 69 milliards de dollars. Les meilleurs chiffres que je possède, qui datent de 2012 — je pense qu'on ne peut pas faire mieux — révèlent qu'elles se chiffrent maintenant à 324 milliards, presque cinq fois plus. Il est totalement faux d'affirmer que nos liens avec les États-Unis ne se sont pas améliorés du fait de l'ALENA.

Monsieur Verheul, je peux prévoir que, dans quelques décennies, nous allons constater, au sujet de l'accord à l'étude, le même type de croissance notable.

Pensez-y. Grâce à l'Accord de libre-échange négocié avec les États-Unis, nous bénéficions d'une croissance de près de 500 %. En fait, grâce à cet accord, nous engrangeons 255 milliards de plus chaque année. Vous me semblez trop jeune pour avoir négocié l'ALENA, mais je dois vous dire que le Canada en a absolument profité. Si, à l'époque, vous étiez gamin et que vous avez réalisé ce tour de force, toutes mes félicitations.

Voyons comment cela se passera. En 2015, non seulement l'accord démarrera, d'après votre témoignage antérieur, mais le Canada aura un budget équilibré, la fiscalité sera moins lourde pour les Canadiens, et nous allons éliminer le déficit. Connaissez-vous les conséquences de ce que votre équipe et vous avez négocié? D'après votre témoignage, 98 ou 99 % des tarifs seront immédiatement supprimés, ce qui signifie des coûts moindres pour le consommateur, mes concitoyens de London et tous les autres Canadiens. Pour cela, je vous dis bravo, et bravo au gouvernement pour avoir pris cette initiative. Ceux qui, de l'autre côté, prétendent que ce n'est pas un accord favorable pour le Canada ne l'ont visiblement pas lu. Ils n'ont rien compris. Je vous félicite pour ce que vous avez fait.

Voici ma question. On a notamment dégagé de tout ceci que les entreprises réclament un système fondé sur des règles. Nous commerçons déjà avec chacun des 28 pays avec qui vous avez négocié en bloc. Les entreprises canadiennes se livrent au commerce avec ces pays. Nous avons réclamé un tel système pour éviter les mauvaises surprises aux entreprises. Pourriez-vous nous dire en quoi consiste le mécanisme de règlement des différends? Aidez-nous à le comprendre un peu, pour donner aux entreprises un surcroît de confiance dans l'avenir.

• (1035)

**M. Steve Verheul:** Bien sûr. Je dirai d'abord que nous n'avons pas seulement amélioré considérablement l'efficacité des mécanismes de règlement des différends, mais nous en avons aussi prévu un certain nombre d'autres pour d'abord prévenir ces différends.

Le chapitre sur la coopération en matière de réglementation vise à empêcher qu'un petit problème ne dégénère en différend. Il y aura plus d'interactions, un meilleur dialogue entre les Canadiens et les Européens. Même chose pour les obstacles techniques aux échanges commerciaux et, aussi, pour les obstacles sanitaires et phytosanitaires. On favorisera davantage la collaboration, une collaboration plus étroite, pour prévenir les différends.

On tient manifestement à éviter les différends frivoles. Des dispositions visent donc à les prévenir. Nous voulons d'abord essayer de les résoudre rapidement par la médiation. Le mécanisme général de règlement des différends ainsi que le mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États sont assortis de dispositions sur la médiation.

Si, enfin, le différend est inévitable, un système transparent permettra de réagir beaucoup plus rapidement que ceux du passé. Nous avons bon espoir que la terminologie simple et nette de ces dispositions facilitera beaucoup le règlement des différends.

**M. Ed Holder:** Ma mère, qui venait de l'île du Cap-Breton, avait coutume de dire que tout commence par la compréhension. J'essaie de comprendre pourquoi certains ont laissé entendre que certaines parties de l'accord pourraient prendre effet avant la signature, de sorte qu'il pourrait y avoir des dispositions qui ne font pas nécessairement partie du véritable... qu'elles pourraient faire partie de l'accord. Y a-t-il du vrai dans ces rumeurs sur l'application de

certaines dispositions avant les deux années qui suivront l'approbation officielle de l'accord par tous les pays?

**M. Steve Verheul:** Non. Je pense qu'elle est surtout alimentée par une confusion avec la capacité, par l'Union européenne, d'appliquer provisoirement les résultats de l'accord. Ce n'est possible qu'après l'approbation du Conseil européen et du Parlement européen. Essentiellement, cela voudrait dire que la totalité de l'accord ou, comme j'ai dit, 98 ou 99 % de ses dispositions prendraient effet quand les deux parties y seront prêtes. Certains éléments les moins importants, qui relèvent des États-membres prendraient effet plus tard, le cas échéant. Rien ne prendra effet avant que nous ne soyons passés par tous les processus nécessaires, juridiques et parlementaires, pour mettre l'accord sous sa forme finale et l'approuver.

• (1040)

**M. Ed Holder:** Merci.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Shory, vous disposez d'environ quatre minutes.

**M. Devinder Shory:** Excellent! Merci, monsieur le président.

J'hésite encore entre la question que je voulais poser et la confusion que cherche le NPD dans le texte. Mon ami et collègue Brian, du NPD, a cité un mauvais exemple. Il a parlé des hypothèques. Je serais étonné que beaucoup de gens lisent intégralement leur contrat hypothécaire. Tout ce qui les intéresse, c'est le taux d'intérêt, les modalités de paiement par anticipation, les clauses de non-respect des échéances et les pénalités touchant les remboursements.

De ce côté-ci, monsieur Verheul, nous sommes vraiment enthousiasmés par l'accord et je suis convaincu que les Canadiens, dans leur immense majorité, le sont aussi. Vous l'êtes. Votre équipe l'est. À l'intention de ceux qui nous écoutent aujourd'hui, j'aimerais que vous nous en disiez davantage sur la disposition de ratification au Canada. Mon collègue Russ a parlé du processus de ratification dans les pays de l'Union européenne. Vous avez peut-être quelque chose à dire sur le processus de ratification au Canada.

**M. Steve Verheul:** Bien sûr.

Comme on pourrait s'y attendre, c'est un peu plus simple ici que dans l'Union européenne, qui compte 28 États souverains. Quand nous en aurons terminé avec ce qui reste de négociations techniques, les négociateurs en chef parapherons l'accord. Il sera ensuite soumis à une révision juridique. Il sera traduit. Il nous reviendra ensuite et on entreprendra alors un processus d'approbation par le cabinet. On le déposera ensuite à la Chambre des communes. Pendant 21 jours, on pourra en débattre. On pourrait en confier l'examen à un comité. À la fin du processus, il sera approuvé.

En même temps ou peu après, il faudra s'atteler à la tâche de la conception des modifications à apporter aux diverses lois pour nous permettre de nous conformer aux nouvelles obligations découlant de l'accord. Le projet de loi à cette fin sera soumis à l'examen de la Chambre, par le processus habituel, l'étude en comité, pour être approuvé dans le cadre de toutes les modifications visant l'application et la ratification de l'accord économique et commercial global.

Pour l'essentiel, voilà les étapes à suivre avant la mise en place de l'accord.

**M. Devinder Shory:** M. Hiebert voudrait poser une question.

**M. Russ Hiebert:** Monsieur Verheul, l'Union européenne négociera avec les États-Unis un accord global semblable. Je me demande si vous pouvez nous en dire davantage sur le genre de précédent que notre accord avec l'Union européenne établit pour ces négociations. Vu que, aux États-Unis, l'État fédéral et les États ont entre eux un rapport particulier ou différent de celui que nous avons ici au Canada, l'accord avec les États-Unis est-il susceptible d'être aussi ambitieux et aussi profond que celui que l'Union européenne a conclu avec nous?

**M. Steve Verheul:** Assurément, l'issue de nos négociations sera perçue comme un précédent dans un certain nombre de domaines.

Comme j'ai dit un peu plus tôt, nous avons essentiellement dû jeter un pont entre le modèle d'accord de libre-échange qu'est l'ALENA et le modèle équivalent de l'Union européenne, pour faire la synthèse entre les deux.

Certains éléments sont plus faciles à négocier que d'autres, mais je pense que nous avons frayé la voie à la négociation des règles d'investissement et au respect des normes et des approches réglementaires. Il y en a toute une série. Les États-Unis pourront aussi s'inspirer de presque tous les chapitres, puisque nous avons suivi un modèle très semblable à celui des États-Unis.

Je ne veux pas trop spéculer sur le déroulement des négociations entre les États-Unis et l'Union européenne, mais, pendant les nôtres, l'Union européenne avait pour objectif principal les marchés publics, en particulier les marchés publics au niveau infranational, c'est-à-dire provincial et municipal.

Vous avez tout à fait raison de souligner que, aux États-Unis, la situation est tout à fait différente. Les États sont beaucoup moins enclins à suivre le gouvernement fédéral dans cette direction. Le résultat ne pourra probablement pas manquer d'être moins ambitieux, ce qui nous fera tenir le haut du pavé pour ces marchés dans l'Union européenne.

Ils devront aussi résoudre des difficultés considérables dans certains autres domaines, même en ce qui concerne l'accès aux marchés. L'agriculture constituera pour eux un problème probablement plus épineux que pour nous. Je pense que les difficultés

seront notables dans toute une série de questions, mais, encore une fois, les enjeux pour les deux premières économies mondiales seront très élevés. On verra bien ce qui en sortira.

Une dernière précision: pendant les négociations, particulièrement vers la fin, nous avons établi un certain nombre de mécanismes conditionnels en prévision d'un accord entre les États-Unis et l'Union européenne. Cet accord enclenchera dans le nôtre des mécanismes qui nous procureront de plus grands avantages. Nous en avons prévu dans divers chapitres de l'accord.

• (1045)

**Le président:** Merci beaucoup.

Je vais exercer la prérogative de la présidence pour poser une question.

Il y a deux ans, presque jour pour jour, le comité était à Bruxelles pour vous rencontrer et rencontrer vos vis-à-vis sur cet accord et donner une idée de l'optimisme qui régnait là-bas. Nous avons aussi visité le groupe de négociateurs de l'Union européenne ou le comité des échanges commerciaux. Ils s'inquiétaient surtout de l'adhésion des provinces. Vous venez de dire qu'elles ont toutes paraphé l'accord.

Voyons la situation inverse, parce qu'il y avait de la confusion, pendant notre voyage, sur ce qui se passait chez nos vis-à-vis. Est-ce que les 28 pays vont parapher l'accord et s'y conformer?

Je voudrais connaître votre position sur l'issue que vous prévoyez pour ce processus, en Europe.

**M. Steve Verheul:** Pendant les négociations, la commission de l'Union européenne a tenu les États-membres au courant. Elle avait reçu sa mission avant de commencer à négocier ce qui était négociable, et les États-membres ont continuellement été tenus au courant.

Au début de la semaine dernière, mon homologue m'a dit qu'ils avaient eu de longues conversations avec les États-membres. Ils ne reçoivent d'aucun d'eux des signaux d'opposition. En fait, ces pays ont chaleureusement accueilli l'accord.

Il subsiste certainement des sujets d'inquiétude. L'agriculture, notamment. Des problèmes particuliers inquiètent les gens. Mais il n'y a pas eu de signal d'opposition pendant les négociations, et on ne semble absolument pas craindre la non-adhésion des États membres ni leur défection.

**Le président:** Merci beaucoup, à votre équipe et à vous-même, pour le temps que vous nous avez accordé. Vous avez fait un travail phénoménal pour le pays. Il nous tarde de donner enfin le feu vert à cet accord.

• (1050)

La séance est levée.







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>