



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 008 • 2^e SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 26 novembre 2013

Président

L'honorable Rob Merrifield

Comité permanent du commerce international

Le mardi 26 novembre 2013

• (0905)

[Traduction]

Le président (L'hon. Rob Merrifield (Yellowhead, PCC)): Je déclare la séance ouverte.

Je veux remercier nos témoins d'être venus. Encore une fois, nous poursuivons notre étude de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne. Nous avons, parmi nous, un groupe de témoins très intéressant.

Nous avons quelqu'un qui est bien connu de la plupart des membres du comité, le maire de la municipalité régionale d'Halifax, M. Mike Savage.

Monsieur le maire, nous sommes heureux de vous avoir parmi nous. Nous avons hâte d'entendre votre témoignage.

Nous avons également parmi nous M. Gus Etchegary, de Terre-Neuve-et-Labrador, je pense, qui comparait à titre personnel et qui est président de la Community Fisheries Alliance.

Je crois que vous êtes accompagné de M. Fred Morley, qui est un représentant et le premier vice-président et économiste en chef du Greater Halifax Partnership.

Nous allons commencer par vous, monsieur Savage, vous avez la parole.

M. Mike Savage (maire, Halifax Regional Municipality): Merci beaucoup.

Je suis heureux de contribuer à nouveau à un comité parlementaire. J'ai participé à quelques-uns au fil des années.

Rob, vous et moi avons passé pas mal de temps dans des comités ensemble.

C'est un plaisir de vous revoir tous et de vous souhaiter la bienvenue à Halifax, en compagnie de M. Chisholm, qui est également d'ici. J'espère que vous appréciez votre séjour ici.

Je vous remercie de nous donner l'occasion de vous faire part de notre point de vue sur l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, l'AECG. Je veux également que vous sachiez que Fred Morley est avec moi. Il est le premier vice-président et l'économiste en chef du Greater Halifax Partnership. Si vous m'entendez dire « GHP » durant mon exposé, vous saurez qu'il s'agit du Greater Halifax Partnership.

Je veux souligner le fait que les municipalités ont apprécié avoir l'occasion de fournir leurs points de vue par l'intermédiaire de la Fédération canadienne des municipalités, la FCM, ainsi que du groupe de travail du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada, et d'être tenues informées des négociations entreprises par nos homologues fédéraux et provinciaux. Je pense que la FCM a comparu devant le comité à maintes reprises au cours des dernières années, particulièrement concernant cet accord.

Nous sommes d'avis que l'AECG peut vraiment donner lieu à des partenariats économiques plus solides entre les municipalités, les entreprises et d'autres ordres de gouvernement, ainsi qu'entre les pays. Compte tenu de l'impact de l'accord sur les collectivités de l'ensemble du Canada, la FCM a élaboré sept principes de négociation sur les ententes qui ont des répercussions sur les municipalités canadiennes, c'est-à-dire: seuils d'approvisionnement, qui sont d'une importance particulière; administration simplifiée; application progressive; contenu canadien pour les secteurs stratégiques ou les projets sensibles; résolution des différends; consultation et communications; réciprocité.

Avant que le texte entier de l'AECG soit achevé, il est impossible d'évaluer tout l'impact de l'accord, y compris sur les activités municipales, mais nous apprécions le dévouement dont a fait preuve le gouvernement fédéral pour respecter les sept principes de négociation de la FCM.

En ce qui a trait à la municipalité régionale d'Halifax, l'AECG aura des répercussions dans deux secteurs clés: les débouchés économiques et l'approvisionnement municipal. Ce sont les choses que j'aimerais aborder avec vous, aujourd'hui.

On reconnaît de plus en plus le rôle important que jouent les municipalités relativement au développement économique, et je peux vous dire que, ici, dans la MRH, nous avons fait du développement économique une priorité. Je crois que l'AECG nous aidera à stimuler notre économie en créant de nouvelles occasions d'affaires pour les entreprises, les entrepreneurs, les personnes, les universités et d'autres organisations.

Comme bon nombre d'entre vous le savez, Halifax est une ville qui a été fondée sur le commerce. C'est notre tradition, depuis le début de l'époque des marins marchands jusqu'à aujourd'hui, et la majeure partie du commerce était légale. Certains d'entre vous savent ce dont je parle.

Des voix: Oh, oh!

M. Mike Savage: L'UE est actuellement le deuxième partenaire commercial en importance de la Nouvelle-Écosse. Avec l'AECG, nous pourrions ouvrir les marchés à 500 millions de personnes et offrir aux entreprises canadiennes et néo-écossaises un accès privilégié aux marchés de l'UE.

Les exportations de produits comme les produits forestiers, agroalimentaires, chimiques, plastiques, de la mer et de pâtes et papiers représentent plus de 445 millions de dollars annuellement pour l'économie de la Nouvelle-Écosse. L'UE est le plus grand importateur de produits de la mer du monde, avec 40 % de l'activité commerciale dans ce secteur. Certains d'entre vous savent que nous avons des produits de la mer dans cette région du monde, et j'espère que vous les avez essayés au cours des derniers jours.

L'AECG réduira les tarifs imposés sur les produits forestiers et du bois, sur les métaux et les minéraux ainsi que sur le poisson et les fruits de mer. Cet accord commercial offre de nouvelles possibilités pour notre secteur de l'exportation des fruits de mer grâce à l'élimination du tarif de 8 % sur le homard vivant, les pétoncles surgelés et d'autres fruits de mer. À l'entrée en vigueur de l'AECG, 96 % des lignes tarifaires de l'UE visant le poisson et les fruits de mer seront en franchise de droits, et ce taux passera à 100 % à la septième année de l'Accord.

Comme environ 18 % des contrats de l'UE sont liés à des services d'affaires, cet accord donne également lieu à des possibilités dans les domaines de l'architecture, de l'ingénierie, de la construction, des services environnementaux, de la technologie et de la consultation en marketing, entre autres.

Grâce à notre port, à nos chemins de fer et à notre aéroport de renommée mondiale, Halifax est bien placée pour être le point de départ et de réception de marchandises européennes. Je sais que Nancy Phillips, qui est une collègue de Fred, à GHP, et qui s'implique beaucoup dans le Greater Halifax Partnership et le Gateway Council, vous a présenté, hier, certains des avantages que nous apporte l'accord comme porte d'entrée. Soyez assurés que le potentiel en tant que porte d'entrée, non seulement pour Halifax, mais pour la région, est très réel.

Tandis que nous cherchons des façons d'augmenter le commerce et l'investissement compte tenu des 115 milliards de dollars en mégaprojets en cours ou qui seront menés dans le Canada atlantique, l'Europe constitue un marché clé pour bon nombre de composantes de projets, la main-d'oeuvre et le matériel. Halifax serait le point de réception et de transbordement naturel, ce qui optimiserait l'utilisation de l'aéroport international Stanfield d'Halifax, qui est un aéroport primé. L'année dernière, on y a ouvert une nouvelle piste d'atterrissage, qui nous permet d'accueillir les plus gros avions-cargos du monde et qui, en vertu de cet accord, peut-être, nous donnera un meilleur accès aérien aux principaux aéroports européens. Nous avons un très grand potentiel.

Nous avons deux terminaux pour super porte-conteneurs postpanamax, le chemin de fer CN, un secteur de la logistique et de l'entreposage solide ainsi qu'une excellente infrastructure routière de catégorie 1. Notre ville peut, de façon efficace, transporter des marchandises à l'intérieur et à l'extérieur du marché canadien et ailleurs. Grâce à l'AECG, nous pouvons nous appuyer sur 4,6 milliards de dollars en importations de l'Union européenne qui ont été dédouanées en Nouvelle-Écosse pas plus tard qu'en 2010.

En ce qui concerne l'approvisionnement, même si l'AECG a des retombées positives pour notre port, notre porte d'entrée et, de façon générale, notre commerce, nous examinons également son impact sur les processus d'approvisionnement à bien des égards. Nous apprécions le fait que les contrats en matière de défense, y compris, pour nous, le contrat de construction navale Irving de 25 milliards de dollars, sont protégés aux termes de l'AECG, puisque les approvisionnements et la construction navale sont exclus pour les États-Unis et le Canada. Les contrats de construction navale non liée à la défense pouvaient faire l'objet d'une plus grande concurrence européenne au Canada en raison de la réduction des droits.

Il y a un déséquilibre apparent qui suscite certaines préoccupations, tout comme les conséquences sur les politiques et les pratiques municipales en matière d'approvisionnement. La majorité des projets de construction de la MRH seront sous le seuil des 7,8 millions de dollars pour les appels d'offres liés à des services de construction et ne seront donc pas assujettis aux règlements de l'AECG. Cela dit, les

seuils liés aux biens et services ainsi qu'aux services publics sont, comme vous le savez, quelque peu inférieurs à ceux recherchés par la FCM. Cela signifie que nos processus d'approvisionnement pourraient être plus longs parce qu'il faudrait afficher les appels d'offres plus longtemps afin de veiller à ce que les fournisseurs de l'UE aient l'occasion d'y répondre.

L'AECG suppose également que la capacité de la MRH de mettre en oeuvre une politique d'achat au Canada ou d'achat local est quelque peu limitée aux achats et aux offres qui sont en deçà du seuil de l'accord. Le Halifax Regional Council a récemment demandé au personnel de préparer un rapport sur les dispositions relatives à l'achat local. Nous ne l'avons pas encore. Nous l'aurons cet hiver, et il fera état des répercussions de façon plus approfondie. Je constate que l'AECG semble protéger notre décision d'utiliser nos propres critères pour évaluer les soumissions dans le cadre d'appels d'offres et de demandes de propositions municipaux, si c'est ce que nous choisissons.

Ce que je souhaite, c'est que cet accord, dans sa version définitive, sera le début d'une nouvelle relation solide, non seulement entre les pays, mais également entre les municipalités et le gouvernement fédéral, et que cela entraînera de nouvelles possibilités pour Halifax. Notre municipalité apprécie le fait que le gouvernement fédéral s'engage à respecter les sept principes de négociation de la FCM, et nous les surveillerons étroitement. Même s'il reste bien des détails à régler, nous sommes certains que l'accord final tiendra compte de ces principes.

On reconnaît de plus en plus que ce sont les villes qui ont les plus grands besoins en infrastructure au Canada, mais également que ce sont des partenaires clés dans le développement économique. Tous les partis à la Chambre des communes ont reconnu que les municipalités contrôlent environ 60 % des infrastructures du Canada, mais qu'elles ne perçoivent que 8 % de l'ensemble des recettes fiscales, et je pense que tous les partis comprennent que nous devons travailler de concert pour remédier à ce déséquilibre.

Les mesures que prend n'importe quel ordre de gouvernement ont une incidence sur les autres, et nous devons nous consulter et travailler les uns avec les autres. Je me réjouis du fait que la FCM ait contribué à l'élaboration de l'AECG, et je suis impatient de travailler avec elle à mesure que l'accord évoluera. Tous les ordres de gouvernement devront travailler dur pour veiller à ce qu'Halifax et d'autres municipalités canadiennes soient prêtes à tirer le meilleur parti des possibilités offertes par l'AECG, et j'ajouterais qu'on devrait déployer un important effort de marketing pour aider les entreprises canadiennes à se faire connaître au sein des marchés européens également.

Merci beaucoup.

Je suis disposé à répondre à toute question que vous pourriez avoir à nous poser, à moi ou à mon collègue, Fred Morley.

Merci.

● (0910)

Le président: Merci beaucoup. Nous allons bientôt passer aux questions, mais avant cela, nous allons accorder la parole à M. Etchegary.

Vous avez la parole, monsieur.

M. Gus Etchegary (président, Fisheries Community Alliance, à titre personnel): Merci, monsieur le président, et merci de me donner l'occasion de comparaître devant le Comité permanent du commerce international.

Nous sommes ici et nous représentons la Community Fisheries Alliance de Terre-Neuve afin de discuter de l'AECG et de ses répercussions sur les pêcheries de Terre-Neuve-et-Labrador et ses participants.

Notre organisation a été créée en 1992 afin d'attirer l'attention publique sur les effets néfastes du moratoire qui a été imposé sur l'industrie de la pêche canadienne de la côte Est. Il s'agissait d'un moratoire de deux ans qui a duré 21 ans en raison de la mauvaise gestion du gouvernement canadien et de la surpêche des pays de l'Union européenne.

Lorsque nous sommes entrés dans la Confédération, les pêcheries de Terre-Neuve-et-Labrador étaient énormes et diversifiées. Ce secteur était l'un des plus importants dans le monde. Il a permis au Canada de passer du 14^e au 6^e rang dans le monde au chapitre des pays exportateurs de poisson. Ça, c'était à l'époque où nous sommes entrés dans la Confédération, en 1949.

Maintenant, à la lumière du peu d'informations que nous avons, nous pouvons nous entendre sur le fait que le pays peut tirer beaucoup d'avantages de l'AECG, mais que l'accord peut être néfaste pour d'autres, et dans le cas précis de Terre-Neuve, il est véritablement néfaste. Il a un impact négatif terrible. J'espère qu'un jour nous aurons suffisamment de temps pour expliquer exactement de quelle façon il se produira.

Compte tenu de ce que nous savons et de notre longue et amère expérience liée aux pays de pêche perturbateurs de l'Union européenne, l'accord nous inquiète vraiment. Nous comprenons clairement les avantages liés aux droits, et nous pouvons comprendre que la Nouvelle-Écosse, en particulier, puisse grandement en tirer profit, mais ce n'est pas le cas de Terre-Neuve.

Nous savons qu'une des conditions de l'AECG est l'élimination des exigences relatives à la transformation minimale. Le gouvernement de Terre-Neuve en a fait grand cas. C'est une importante victoire pour l'Union européenne, et c'est une chose à laquelle elle aspirait et sur laquelle elle a tenté d'obtenir une entente, puisqu'elle a perdu une importante portion de sa participation à nos pêches en 1978, lorsque notre compétence a été élargie.

Je vous prie de comprendre que les droits imposés sur les produits de la mer ont été appliqués avec l'accord des pays européens... ils avaient un objectif en tête, et c'était de les utiliser plus tard pour avoir l'accès aux zones de pêche adjacentes à Terre-Neuve-et-Labrador. Tout cela faisait partie du plan, et certains de nos propres politiciens et bureaucrates ont facilité et encouragé leurs démarches en vue de conclure un accord.

En 2007, à la réunion annuelle de l'Organisation des pêches de l'Atlantique du Nord-Ouest, en Espagne, à laquelle participaient, soit dit en passant, d'éminents Canadiens, l'Union européenne a présenté à l'organisation trois amendements qui ont eu une véritable incidence dans le cadre de ces négociations. En fait, c'est ainsi qu'a commencé le processus visant à lui redonner l'accès à nos pêcheries et à lui permettre de les réintégrer. Ces trois amendements ont, à l'époque, soulevé des préoccupations, à un point tel que nous avons pu faire part de nos inquiétudes au Comité permanent des pêches de la Chambre des communes ainsi qu'au Comité sénatorial des pêches. Les deux comités ont condamné les amendements, les jugeant nuisibles pour les pêches canadiennes, particulièrement à Terre-Neuve.

Après la discussion, ces deux comités ont pu faire état de la situation à la Chambre des communes, et il y a eu, à ce moment-là, un débat de quatre heures à l'issue duquel il y a eu un vote. Les députés de la Chambre des communes, de la Colombie-Britannique à

Terre-Neuve, ont décidé, à 147 contre 142, de condamner et de rejeter les amendements. Le lendemain, le premier ministre et le ministre des Pêches ont ratifié ces mêmes amendements au nom du Canada. Une vraie démocratie à l'oeuvre. On a souligné cet acte irresponsable et on en a fait l'éloge dans le cadre des négociations de libre-échange en cours à l'époque.

• (0915)

Monsieur le président, si l'AECG est approuvé tel quel et que les exigences relatives à la transformation minimale sont éliminées, les pays européens qui pratiquent la pêche auront atteint leur objectif par cet accord. C'est inexplicable qu'un Canadien sacrifie l'avenir des pêches de Terre-Neuve-et-Labrador pour conclure un accord. Qui est responsable de cet acte répréhensible?

L'élimination des exigences relatives à la transformation minimale donnera facilement un accès — et cela est important — aux chalutiers-usines congélateurs qui pêchent actuellement dans les Grands Bancs de Terre-Neuve, ce qui leur permettra d'accoster les ports de Terre-Neuve et d'acheter du poisson non transformé directement des pêcheurs. Plus précisément, cela permettra à des Canadiens et à des navires-usines étrangers de pêcher le poisson canadien et de le revendre, sans qu'il soit transformé, directement à des exploitants d'usines de l'Union européenne, qui le transformeront et le vendront directement sur le marché européen, ce qui aura pour effet d'éliminer des milliers d'emplois des secteurs primaire et secondaire à Terre-Neuve et, par le fait même, de couper tout contact que nous avons avec le marché des produits de la mer de l'UE, que nous avons depuis 60 ans.

Le gouvernement de Terre-Neuve tente de se délester de sa responsabilité dans ce domaine. Il se justifie en disant qu'il a accepté les conseils de l'Association des producteurs de fruits de mer de Terre-Neuve, y compris la FFAW, un syndicat qui est déterminé à limiter et réduire les pêcheries de Terre-Neuve aux activités extracôtières des chalutiers-usines. Ceux qui appuient ce retrait mal avisé des exigences relatives à la transformation minimale ont pour motivation leurs propres objectifs limités à court terme, et ce sera très néfaste pour cette industrie sur son déclin. En plus de perdre contact avec le marché, nous allons perdre des milliers d'emplois. Aussi, cela empêchera tout espoir d'une véritable reconstitution de la ressource afin de la ramener au niveau que nous avons offert au Canada, en 1949.

Le secret qui entoure l'AECG, du moins en ce qui concerne les gens de Terre-Neuve, est inacceptable. Avec les intervenants qui nous appuient, nous allons continuer de faire tout en notre pouvoir pour faire connaître la vérité aux Canadiens. Puis-je vous rappeler que, en 1950, peu après la fin de la Grande Guerre, les Européens ont créé la plus vaste flotte de pêche de l'histoire. Elle comptait au total 1 400 navires et 60 000 marins. Ils se sont abattus sur les pêcheries de Terre-Neuve-et-Labrador, et ils font de la surpêche sans restrictions ni contrôle, depuis plus de 40 ans. Cela a causé la perte des pêcheries.

Heureusement, il s'agit d'une ressource renouvelable et très importante dans un monde où un million de gens meurent de faim. Si on lui donne une chance, la ressource se renouvellera, mais elle n'y arrivera jamais si on leur permet de réintégrer nos pêcheries par l'intermédiaire de l'AECG, avec leurs pêcheries sans restriction, et d'avoir libre accès au poisson non transformé aux dépens de milliers d'emplois.

En passant, ils sont là-bas, aujourd'hui, sur les Grands Bancs, à 200 milles au large, en train de pêcher à outrance les mêmes espèces qui migrent de l'intérieur vers l'extérieur de la zone des 200 milles. J'espère que quelqu'un a une question à ce sujet parce que j'aimerais en parler davantage.

Comment des négociateurs canadiens peuvent-ils justifier le fait qu'ils acceptent l'AECG, acquiescent aux demandes des Européens et leur donner libre accès à nos ressources, dont on a grandement besoin? Ayant lutté avec tant d'acharnement au cours des 50 dernières années pour nous débarrasser de ces maraudeurs, nous nous rendons compte que le gouvernement de notre pays, et particulièrement notre propre gouvernement, de Terre-Neuve, a d'autres projets, puisqu'il offre, dans notre dos, ce cadeau sur un plateau d'argent.

• (0920)

Nos négociateurs offrent un nouvel accès à nos pêcheries aux mêmes pays de l'UE qui ont détruit nos pêcheries et des milliers d'emplois et causé la perte de 15 % de notre population — c'est ce que la chute des pêcheries a entraîné. Ils nous ont imposé des droits déraisonnables, puis ont usé de leur influence à l'ONU pour empêcher le Canada d'élargir sa compétence en matière de pêcheries à l'ensemble du plateau continental. Si le Canada l'avait fait, nous n'aurions jamais été ici, ce matin, pour livrer ce message.

De toute façon, monsieur le président, l'AECG, sans les exigences relatives à la transformation minimale, est inacceptable pour notre peuple. Dans les jours qui viennent, vous pouvez être assuré que nous ferons tout en notre pouvoir pour faire en sorte que cette histoire et que son impact soient connus des gens de Terre-Neuve-et-Labrador, et, également, du peuple canadien.

Merci beaucoup de m'avoir donné l'occasion de m'exprimer.

Le président: Merci beaucoup.

Cela devrait susciter quelques questions, et nous allons commencer par M. Davies. Vous avez la parole.

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

Et merci à tous les témoins d'être ici, monsieur le maire, monsieur Morley et monsieur Etchegary.

Monsieur Etchegary, je vais commencer par vous. Le résumé technique que nous avons indiqué que les exigences relatives à la transformation minimale sur les exportations de poissons et de fruits de mer vers l'UE seront éliminées trois ans après l'entrée en vigueur de l'AECG. Je voudrais seulement des éclaircissements: est-ce seulement Terre-Neuve qui a des exigences relatives à la transformation minimale, ou est-ce que les autres provinces de l'Atlantique en ont?

M. Gus Etchegary: Pour tout vous dire, je ne suis pas sûr. Je ne crois pas qu'elles existent. Le Québec en a, je crois, mais, pour ce qui est de la Nouvelle-Écosse, je ne suis pas certain. Cependant, comme vous le savez, la Nouvelle-Écosse et Terre-Neuve ont deux types de pêches complètement différents. La pêche, en Nouvelle-Écosse, est principalement axée sur les mollusques et les crustacés. À Terre-Neuve, nous avons ce que nous appelons la pêche de fond, et c'est complètement différent, et c'est pourquoi nous avons besoin d'une reconnaissance spéciale relativement aux problèmes auxquels nous faisons face.

• (0925)

M. Don Davies: Aussi, vous avez mentionné que des milliers d'emplois sont menacés. Pouvez-vous nous fournir une estimation plus précise? Combien, selon vous, y a-t-il d'emplois liés à la

transformation à Terre-Neuve qui sont menacés en raison de cette disposition de l'AECG?

M. Gus Etchegary: Eh bien, c'est compliqué, en ce sens que, selon les scientifiques, nous disposons maintenant d'une ressource qui représente environ 10 % de ce qu'elle était à l'époque où nous avons intégré le Canada, et il s'agit d'une évaluation de l'état des ressources qui a été effectuée de façon très minutieuse par des scientifiques — et de bons scientifiques également, canadiens. C'est 10 %, d'accord? Nous en sommes maintenant à la 22^e année du moratoire, qui est censé être un programme de rétablissement, et le Canada, en tant que pays, n'a pas réussi à gérer les problèmes liés au rétablissement de la ressource. Mais une fois que la ressource sera rétablie, nous reviendrons au point de départ. Il y avait quelque chose comme 20 000 emplois.

La nouvelle entreprise qui a pris la relève de l'entreprise que j'ai exploitée pendant 40 ans était constituée d'une usine qui embauchait, disons, 1 000 personnes. Ces 1 000 personnes, je vous le rappelle, sont l'équivalent, au prorata de la population, de 26 000 emplois en Ontario. Nous avons 500 000 habitants, vous pouvez donc imaginer l'impact de la perte de 1 000 emplois dans une collectivité. Mais ce n'est pas tout. Il y en avait d'autres où il y avait moins de 1 000 employés, c'est-à-dire 500, 400, et ainsi de suite. Toutefois, dans l'ensemble, comme je l'ai dit, les activités côtières représentaient environ 20 000 emplois. En plus, il faut rajouter le secteur des biens et des services, et je ne vais pas m'avancer quant à ce nombre, car je ne le connais pas, mais les gens de l'université me disent que, pour tout emploi à temps plein, il y a aux alentours de 2,2 emplois dans le secteur des biens et des services.

M. Don Davies: Ma dernière question pour vous est celle-ci. Les gens diront que le Canada a réussi à faire en sorte que l'Union européenne élimine environ 95 % de ses droits imposés sur le poisson et les produits de la mer canadiens, et, en échange, que nous renoncions à nos exigences relatives à la transformation minimale. Est-ce une bonne affaire, selon vous?

M. Gus Etchegary: Ce serait une bonne affaire si nous n'avions pas éliminé les exigences relatives à la transformation minimale, puisque, depuis l'élargissement de la zone de pêche, en 1978, qui a poussé les étrangers à 200 milles de nos côtes, ceux-ci ont tout fait pour essayer de revenir. Cela leur donne l'occasion non seulement de revenir, mais également d'avoir accès à tout poisson capturé sans être transformé, ce qui signifie que tout ça peut vraisemblablement aller aux unités de production européennes et, par conséquent, être vendu sur le marché comme des produits primaires et secondaires sortant des usines européennes, et non pas de celles de Terre-Neuve. Donc, d'une certaine façon, la réduction des droits est très importante — nous le reconnaissons — mais, dans le cas précis de Terre-Neuve, c'est une catastrophe. C'est aussi simple que cela.

Vous pouvez très bien vous demander comment le gouvernement de Terre-Neuve peut-il appuyer cela. Et c'est ce qu'il fait. Je pourrais vous lire des documents de notre gouvernement qui vous consterneraient. Mais pourquoi? Parce qu'il y a un autre projet, un autre projet appelé Muskrat Falls.

Je vais m'arrêter là.

M. Don Davies: Monsieur Savage, est-ce que la capacité de votre municipalité d'établir des politiques sur la création d'emplois locaux ou l'approvisionnement en biens et services locaux est importante pour la ville d'Halifax?

M. Mike Savage: Bien sûr qu'elle l'est. Le développement économique est très important. Nous voulons donc nous assurer que les entreprises locales font de bonnes affaires, non seulement ici, mais partout dans le monde également. Comme je l'ai dit, en ce qui a trait à une politique d'achat local et au soutien des entreprises locales, nous examinons la situation en tant que municipalité. Mais je crois qu'il est également important qu'un certain nombre de nos entreprises réussissent très bien à exporter partout dans le monde, et nous pensons que cela pourrait les aider.

M. Don Davies: J'aimerais revenir sur l'approvisionnement. Si j'ai bien compris votre témoignage, vous avez dit que l'AECG semble préserver la capacité des municipalités de mettre en oeuvre des politiques de développement économique local. Vous avez également dit que vous ne pouvez pas vraiment évaluer l'impact des dispositions sur l'approvisionnement de l'AECG tant qu'on n'en connaît pas les détails.

Seriez-vous d'accord avec moi pour dire qu'il est important d'avoir plus d'information là-dessus afin d'évaluer si vous avez la capacité de mettre en oeuvre des plans de développement économique local?

• (0930)

M. Mike Savage: Oui, nous aurions préféré que les seuils soient plus élevés, mais dans le cas d'Halifax, ils sont probablement suffisants. Nous n'avons pas beaucoup de projets de construction de plus de 7,8 millions de dollars, par exemple. La plupart de nos biens et services et de nos services publics sont en deçà du seuil. Cependant, oui, nous aimerions que ces seuils soient le plus élevés possible. Et la FCM, au nom de toutes les municipalités, a certainement l'impression d'avoir eu son mot à dire, mais nous allons surveiller cela de près.

M. Don Davies: D'accord.

On nous a dit que rien, dans l'AECG, n'exigera la privatisation de services publics, comme les services d'aqueduc et d'égout. Mais il n'est pas clairement indiqué si l'AECG compromettra ou empêchera la reprise de tels services privatisés par le secteur public, advenant que vous vouliez les reprendre. Avez-vous des préoccupations ou des commentaires à ce sujet?

M. Mike Savage: Je n'en ai pas.

Fred, avez-vous quelque chose à dire là-dessus?

M. Fred Morley (premier vice-président et économiste en chef, Greater Halifax Partnership): Non, c'est une chose sur laquelle, j'imagine, nous ne nous sommes pas penchés. Je n'ai donc pas de commentaire.

M. Don Davies: Je pense que la ville d'Hamilton l'a fait. Elle a privatisé ses services d'aqueduc et d'égout pendant 10 ans, puis elle a constaté que le prix avait augmenté, alors elle les a repris. Dans le domaine public, les gens sont inquiets et se demandent si l'AECG nuira à cela. Ce n'est pas clair.

Quant au guichet unique d'accès électronique, l'AECG indique que, d'ici cinq ans, il devrait y en avoir un pour l'approvisionnement. Avez-vous vérifié si cela fera augmenter les coûts pour la ville, ou en avez-vous discuté?

M. Mike Savage: Nous avons demandé à nos employés d'examiner l'AECG et de nous faire part de leurs préoccupations, et il n'a pas été question de cela. Donc, je ne pense pas avoir quoi que ce soit à dire là-dessus.

M. Don Davies: Pourriez-vous peut-être nous transmettre ce rapport?

Le président: Le temps est écoulé.

Monsieur O'Toole, la parole est à vous, vous avez sept minutes.

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

J'aimerais remercier tous les témoins d'être parmi nous aujourd'hui.

Il est important que les députés quittent Ottawa et aillent parler avec des personnes clés. Nous aimerions certainement aller dans toutes les provinces, mais nous sommes également restreints du point de vue budgétaire, et nous voulons aller dans toutes les régions. C'est pourquoi nous apprécions particulièrement que les gens de Terre-Neuve-et-Labrador soient parmi nous, ici, aujourd'hui.

Je vais essayer de poser deux ou trois questions.

Merci d'être là, monsieur le maire. Plus précisément, en ce qui a trait à l'approvisionnement, vous avez dit que le fait d'ouvrir le processus d'approvisionnement à des projets d'infrastructure de plus grande envergure pourrait prendre plus de temps parce qu'il s'agirait d'une DP plus large. Pourriez-vous nous expliquer pourquoi vous pensez que ce serait plus long?

M. Mike Savage: Eh bien, je pense que ce sera plus long simplement parce qu'il faudra savoir qui peut être intéressé dans les autres régions du monde, et cela sera certainement plus long dans l'Union européenne. Chaque fois qu'il faut élargir un processus d'approvisionnement, on sait que cela en rallongera la durée. Nous essayons, à Halifax, de réduire, autant que possible, la durée du processus. C'est donc simplement une inquiétude que nous avons, et je pense que d'autres municipalités en ont discuté avec le gouvernement également.

M. Erin O'Toole: Oui, selon la méthode utilisée pour afficher les appels d'offres, que ce soit par voie électronique ou d'une autre façon, je pense que c'est quelque chose que l'on peut corriger au fil du temps.

M. Mike Savage: Je pense que oui.

Une des préoccupations qui ont été exprimées, c'est qu'il y a des questions au sujet des processus d'approvisionnement auxquelles l'acheteur d'une municipalité doit répondre. Les gens doivent avoir suffisamment de temps pour répondre à la demande. Donc, évidemment, le faire de façon électronique, c'est bien, mais il y a toujours la possibilité d'appels et de demandes d'information qui suscite des inquiétudes.

M. Erin O'Toole: Avec une concurrence accrue et des impôts limités, nous savons que tous les ordres de gouvernement font face au défi de vouloir en faire davantage avec les ressources existantes plutôt que d'augmenter les impôts. Je suis certain que vous devez composer avec cela chaque semaine. Cela ne permettra-t-il pas, à long terme, de faire des économies au chapitre de l'infrastructure?

M. Mike Savage: Oui, je pense qu'il y a une véritable possibilité que cela se produise, mais c'est une question d'équilibre. C'est une question d'équilibre entre le fait de vouloir s'assurer que vos propres entreprises ont la possibilité de participer à des projets et la réduction de l'impôt que les contribuables pourraient avoir à payer si le bassin de soumissionnaires potentiels était plus vaste. Il pourrait donc y avoir là une économie d'impôts, c'est certain.

M. Erin O'Toole: Une chose qui était remarquable concernant l'AECG et le processus, c'était les partenariats, au niveau provincial, entre la FCM et des groupes d'intervenants clés en vue d'élaborer, dans la mesure du possible, une véritable entente qui serait très bénéfique pour l'ensemble du Canada et tous les secteurs. Et la FCM a toujours été présente.

Il y a une chose sur laquelle j'aimerais vous entendre, et c'est que, même si certains traitements préférentiels locaux ne sont peut-être pas permis — il y aura des exceptions spéciales pour du contenu autochtone et d'autres choses du genre —, cela n'empêche pas les municipalités qui veulent soutenir une industrie locale d'utiliser la voie des subventions et du financement direct. Avez-vous quelque chose à dire à ce sujet? Au bout du compte, c'est la façon que vous choisissiez de stimuler l'activité économique.

● (0935)

M. Mike Savage: M. Morley veut peut-être se prononcer là-dessus également. En ce qui nous concerne, oui, nous voulons appuyer l'industrie locale de nombreuses façons. L'approvisionnement n'en est qu'une. En tant que municipalité, nous n'avons pas cela. Dans le cadre de la dernière élection municipale, nous avons dû confier l'installation de notre plateforme de scrutin en ligne à un sous-traitant espagnol. Je n'étais pas le maire à l'époque, mais je pense que la plupart des gens, en examinant ce contrat, diraient qu'il y a un seuil en deçà duquel il est préférable d'encourager une entreprise locale. L'entreprise espagnole a ravi le contrat à une entreprise locale, une jeune entreprise qui avait fait certains travaux dans d'autres régions du Canada, et cela a contrarié les gens. Cela ne tient pas toujours à la valeur totale du contrat. Il peut s'agir du système de notation utilisé en vue de l'octroi d'un contrat dans son ensemble. Il pourrait donc y avoir un pourcentage de la note attribué en fonction de l'impact du contrat sur l'économie locale.

Il semblerait que, aux termes de l'AECG, nous aurons toujours ce pouvoir discrétionnaire, c'est-à-dire que nous pourrions utiliser les critères locaux pour sélectionner la meilleure offre possible.

Oui, il y a de nombreuses façons. Il y a les subventions. Il y a l'approvisionnement. Il y a de nombreuses façons pour nous d'appuyer les entreprises locales. Nous voulons que nos entreprises réussissent ici, mais nous voulons aussi qu'elles exportent partout dans le monde également.

Fred.

M. Fred Morley: Pour poursuivre sur ce que disait monsieur le maire, je dirai que, actuellement, en Nouvelle-Écosse, la législation provinciale empêche les municipalités de fournir des subventions aux entreprises. Pour qu'elles puissent le faire, il faudrait modifier cette législation.

M. Erin O'Toole: Merci.

Monsieur Etchegary, merci beaucoup. Vous avez manifestement une connaissance de l'histoire de votre province et du secteur des pêches qui est probablement sans pareille et vous en parlez avec passion. Merci d'être venu.

J'aimerais que vous me parliez de trois choses. D'abord, il y a le fait que, comme toutes nos exportations se font vers les États-Unis, nos ventes primaires de tous les produits de la mer ont, dans l'ensemble, fléchi du début des années 2000 à aujourd'hui. Il y avait 256 usines de transformation à Terre-Neuve en 1989, et, maintenant, il y en a environ 87.

La dernière chose sur laquelle j'aimerais avoir votre avis est le fonds de 400 millions de dollars que le gouvernement fédéral s'engage à dégager pour la pêche, dont 280 millions de dollars avec la ministre Dunderdale et le gouvernement de Terre-Neuve, afin de tirer avantage de l'AECG et de reconnaître qu'il pourrait y avoir de l'innovation et des choses nécessaires pour s'assurer que les niveaux de transformation actuels, qui sont en baisse depuis quelques décennies, restent solides dans le cadre de l'innovation.

Pourrais-je savoir ce que vous en pensez, s'il vous plaît?

M. Gus Etchegary: Tout d'abord, en ce qui a trait au déclin des exportations de, disons, Terre-Neuve-et-Labrador au cours des dernières années, ce phénomène est observé depuis le moratoire de 1992. La baisse est attribuable au fait qu'il n'y a pas de poisson à pêcher ni à exporter, sauf pour ce qui est de la pêche au crabe de six semaines et de la pêche aux crevettes, qui sont effectuées environ 70 % du temps par des chalutiers-usines congélateurs qui ne débarquent rien à Terre-Neuve, et qui vont directement dans les ports européens, au Groenland, dans les îles Féroé ou en Islande.

Le déclin est simplement attribuable au fait que la ressource a fortement diminué et à la surpêche permanente, de même qu'à la mauvaise gestion. Je dois vous le dire: la mauvaise gestion de nos ressources et le fait de ne pas leur avoir permis de se rétablir sont les raisons pour lesquelles nous sommes dans un pareil borborygme. C'est la raison du déclin.

Le président: Il vous reste peu de temps, donc, si vous pouvez répondre très rapidement, nous allons passer au prochain intervenant.

M. Gus Etchegary: La prochaine question porte sur les 400 millions de dollars.

Le président: Mais très rapidement, s'il vous plaît.

M. Gus Etchegary: Nous ignorons totalement où seront affectés les 400 millions de dollars. Nous savons que, il y a environ six semaines, le ministère du Commerce a publié un communiqué de presse indiquant que le chèque de 280 millions de dollars que le Trésor enverra servira à indemniser les citoyens de Terre-Neuve pour la perte d'emplois.

Cela confirme tout simplement ce que nous vous disons. Je ne sais pas si vous le savez, mais c'est exactement ce que le ministère du Commerce est en train de dire. Il s'agit d'une indemnisation pour la perte d'emplois.

● (0940)

Le président: Nous allons passer au prochain intervenant. Vous aurez peut-être l'occasion de répondre à cela de façon plus approfondie au fil de la discussion.

Monsieur Cannan, vous disposez de sept minutes.

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

Merci à nos témoins. J'ai été ravi de vous rencontrer hier soir, et merci pour votre témoignage, aujourd'hui.

Monsieur Savage, c'est toujours un plaisir de vous voir. Par le passé, nous avons l'habitude de nous croiser dans les corridors de l'édifice de la Confédération. Votre bureau est toujours vide, alors peut-être que nous allons vous y revoir un jour.

M. Mike Savage: On m'a dit qu'on en a fait un sanctuaire.

Des voix: Oh, oh!

L'hon. Ron Cannan: C'est cela — un mausolée, oui.

Vous êtes toujours le bienvenu pour une visite, mais je reconnais l'excellent travail que vous effectuez pour votre administration locale. J'ai eu le plaisir d'agir pendant neuf ans en tant que conseiller pour la ville de Kelowna. Je connais l'importance d'une administration locale, du fait de travailler ensemble de façon neutre, et notamment de ce que nous tentons de faire ici en ce qui a trait à la création de meilleures occasions d'affaires, non seulement pour votre municipalité, mais également pour les municipalités de l'ensemble du pays.

Je me demandais si vous pouviez nous parler un peu de la relation entre le Greater Halifax Partnership et le Halifax Gateway Council.

M. Mike Savage: Je vais laisser Fred répondre à cette question.

M. Fred Morley: Le Halifax Gateway Council fait partie intégrante du Greater Halifax Partnership. Nous gérons le conseil au nom de tous les partenaires qui le forment: le port, l'aéroport, les compagnies de chemins de fer et les autres partenaires.

L'hon. Ron Cannan: Y a-t-il également une chambre de commerce dans le cadre de ce partenariat?

M. Fred Morley: Non, la chambre n'en fait pas partie.

M. Mike Savage: Nous avons une chambre de commerce, mais...

M. Fred Morley: Nous avons une chambre de commerce, mais elle ne fait pas partie de notre organisation.

L'hon. Ron Cannan: Monsieur Morley, quelle est votre opinion concernant l'AECG et les possibilités pour Halifax et la région environnante?

M. Fred Morley: Je crois qu'il y a d'importantes possibilités liées à la porte d'entrée, principalement, ainsi qu'au port, à l'aéroport et à l'établissement d'autres entreprises le long du chemin de fer. Il y a d'importants flux de marchandises qui passent par le port et qui sont destinés au reste du pays — au reste de l'Amérique du Nord, d'ailleurs — et qui proviennent de l'Europe. L'amélioration de nos infrastructures est donc une grande priorité.

Pour profiter pleinement de l'occasion que présente la diminution des droits imposés sur les produits de la mer frais de grande valeur, il faut avoir une meilleure capacité de transport aérien pour sortir la marchandise d'Halifax. Cela deviendra très important à mesure que nous allons progresser. Actuellement, nous transportons beaucoup de produits par camion jusqu'à Boston ou Montréal, pour ensuite les transporter par la voie des airs. Si nous trouvons une façon d'augmenter le transport aérien en partance d'Halifax, nous allons améliorer notre position et nous assurer de tirer pleinement avantage de l'occasion qui s'offre à nous.

La porte d'entrée sera au centre de tout ce qu'Halifax et la Nouvelle-Écosse pourront tirer comme avantages. Il sera également très important pour nous de faire en sorte que nos entreprises soient prêtes pour tirer profit de l'occasion et se mesurer à la concurrence. Les trois ordres de gouvernement et des organisations comme la nôtre travaillent actuellement de concert avec des entreprises pour s'assurer qu'elles sont prêtes pour soutenir cette concurrence accrue et saisir ces nouvelles possibilités.

L'hon. Ron Cannan: Excellent.

Monsieur Savage, je veux seulement dire que votre administration locale envisage de demander à son personnel de préparer des documents. Je sais que le ministre Fast, le ministre du Commerce international, qui travaillait avec le premier ministre et qui a joué un rôle déterminant relativement à l'acceptation de cet accord, a passé neuf ans à la ville d'Abbotsford. Son ministère et lui contribueront volontiers à la préparation de quelque document que ce soit si vos employés ont des questions sur les dispositions concernant les administrations locales.

Je sais qu'il y a sept principes de négociation, et je crois, comme vous l'avez dit dans votre déclaration préliminaire, que ces questions ont été abordées, notamment celle d'avoir une perspective équilibrée de la réciprocité et de l'approvisionnement. J'ai donc espoir que, à mesure que nous avancerons, non seulement vous, ici, à l'échelle locale, pourrez tirer profit de l'accord bilatéral, mais également que d'autres municipalités partout au Canada pourront le faire.

Je me tourne maintenant vers nos amis de la Community Fisheries Alliance. Gus, combien de gens votre alliance représente-t-elle? Combien y a-t-il de membres, et qui est-ce qui la compose?

M. Gus Etchegary: L'alliance a été créée en 1992 quand le secteur des pêches s'est effondré et que le moratoire a été déclaré. Elle était initialement composée de représentants, y compris des scientifiques du domaine de la pêche, dont la plupart sont retraités; de bureaucrates fédéraux et provinciaux; de pêcheurs; d'anciens exploitants d'usine de transformation, dont moi, qui ai pris ma retraite d'une telle entreprise il y a 20 ans; et de nombreux gens du public.

C'est une organisation qui mène ses activités dans la plupart des régions de Terre-Neuve-et-Labrador. Même si ses membres qui sont rémunérés ne sont pas nombreux, les gens qui la composent sont ceux qui connaissent très bien le domaine des pêches, et bon nombre d'entre eux en font partie depuis 30, voire 40 ans.

• (0945)

L'hon. Ron Cannan: Combien de membres rémunérés avez-vous?

M. Gus Etchegary: Nous n'avons aucun membre rémunéré; il s'agit d'une organisation strictement bénévole.

L'hon. Ron Cannan: Combien de membres avez-vous actuellement?

M. Gus Etchegary: Je n'ai aucune idée de combien nous en avons, mais il y a pas mal de gens dans l'ensemble de la province qui sont membres.

L'hon. Ron Cannan: Vous n'avez aucune liste de vos membres?

J'ai cherché sur Internet pour essayer de trouver quelque chose à propos de l'alliance, et je n'ai rien trouvé.

M. Gus Etchegary: Je vous demande pardon?

L'hon. Ron Cannan: J'ai essayé de la trouver. Avez-vous une réunion mensuelle ou annuelle?

M. Gus Etchegary: Nous tenons des réunions régulièrement, mais il s'agit d'une organisation bénévole qui a pour but de donner voix au chapitre aux gens qui sont extrêmement intéressés à ramener la ressource au niveau que nous avons offert au Canada, en 1949. C'est ça, la raison d'être de l'organisation, et je dois dire qu'elle intéresse beaucoup de gens partout dans la province.

L'hon. Ron Cannan: Combien de gens viennent à ces réunions?

M. Gus Etchegary: Combien de gens viennent aux réunions?

L'hon. Ron Cannan: Vos réunions mensuelles. Vous avez dit que beaucoup de gens...

M. Gus Etchegary: Je dirais 15 ou 20, dans ces eaux-là.

L'hon. Ron Cannan: J'essaie juste de savoir s'il s'agit de 5 000, de 100 ou de 50, ou quel type de membres vous avez.

Compte tenu de votre opinion sur l'UE, que pensez-vous de la décision de l'OMC de ne pas appuyer l'intervention du Canada concernant l'industrie de la chasse au phoque?

M. Gus Etchegary: Quelle intervention?

L'hon. Ron Cannan: L'industrie de la chasse au phoque, et la décision de l'OMC d'appuyer l'UE.

M. Gus Etchegary: Vous parlez de l'intervention du Canada par rapport à cela?

L'hon. Ron Cannan: Oui.

M. Gus Etchegary: L'intervention du Canada dans cette histoire a été aussi utile que vous savez quoi.

Notre industrie de la chasse au phoque a été très importante pour la côte nord-est de la province et le Labrador pendant des centaines d'années. Elle a été anéantie, et le gouvernement du Canada, comme vous pouvez le lire dans le journal de ce matin, s'engage à aller protester à l'OMC et tout le reste.

Je peux penser à au moins 500 de ces interventions au cours des 25 dernières années, et c'est un effort complètement inutile que le Canada a déployé pour essayer de... ce le serait, à l'exception du fait qu'il y a une marée montante, si vous voulez, de gens, partout au pays, qui commencent à comprendre que l'interdiction de vendre des produits du phoque fait essentiellement fausse route. D'importants efforts ont été fournis, et des mesures ont été prises pour en faire une activité sans cruauté

En fait, cette côte a vu des centaines de gens, qui travaillaient dans l'industrie de la chasse au phoque, perdre leur emploi.

Je peux vous dire que, compte tenu de ce qui se passe, la situation ne sera plus jamais la même.

L'hon. Ron Cannan: Que recommanderiez-vous au Canada? D'en appeler de...

Le président: Le temps est écoulé.

Allez-y, monsieur Chisholm. Vous disposez de cinq minutes.

M. Robert Chisholm (Dartmouth—Cole Harbour, NPD): Tout d'abord, laissez-moi souhaiter la bienvenue aux témoins.

Monsieur Savage, vous faites un excellent travail en tant que maire, et je vous souhaite une longue et fructueuse carrière à titre de maire de votre municipalité. Je pense que je ne suis pas le seul à dire cela.

M. Mike Savage: Eh bien, je veux vous remercier d'avoir contribué à mon orientation vers la politique municipale.

M. Robert Chisholm: J'ai posé cette question, hier, aux représentants du partenariat de la porte d'entrée.

Je suis curieux concernant l'ensemble de l'infrastructure en transport. Dans l'accord, il est question d'une augmentation de 23 % du commerce bilatéral, et, hier, les gens disaient combien la capacité actuelle était suffisante et que nous étions prêts. Cependant, je sais qu'il y a certains problèmes concernant les chemins de fer et les routes, et ainsi de suite.

Selon vous, concernant les investissements et les infrastructures, que doivent faire les différents ordres de gouvernement pour se préparer en vue de l'augmentation des échanges commerciaux?

M. Mike Savage: L'infrastructure est très importante. Le gouvernement fédéral a grandement contribué à l'infrastructure de la porte d'entrée du Pacifique, et il devra faire la même chose sur la côte Est.

Nous avons une relation avec le CN qui est très importante pour nous. Nous travaillons avec lui pour nous assurer que l'infrastructure est aussi solide que possible. Le Gateway Council a essentiellement pour but de veiller à ce que nous ayons l'infrastructure, non seulement l'infrastructure physique, c'est-à-dire les routes et ce genre de choses, mais également, comme vous le savez, l'infrastructure permettant le transbordement et le déchargement de la marchandise qui arrive au port, qui est de plus en plus importante dans votre comté de Burnside.

Quel était le nom de l'entreprise que nous avons fondée récemment, Fred? C'était une usine de réfrigération. C'est un endroit

merveilleux. Nous en avons fait la visite il y a environ un mois, et j'ai dégelé seulement la semaine dernière. Mais ce genre de capacité est là.

J'ai parlé du prolongement de la piste d'atterrissage, qui est très important pour nous. Cela nous permet d'être compétitifs à l'échelle mondiale en accueillant le fret aérien, et d'expédier davantage de produits de la mer directement d'Halifax, plutôt que d'avoir à aller à Montréal ou à Boston. Ce sera très utile pour nous, et il est possible que cet accord nous permette d'envisager de meilleures liaisons aériennes qui nous donneront directement accès à des endroits comme Francfort, par exemple.

L'infrastructure, au sens large, est très importante pour nous, et j'ai bon espoir que les gens qui s'en occupent par l'intermédiaire du Gateway Council sont en train de réunir les bons partenaires pour s'assurer de répondre à ces besoins en matière d'infrastructure, que ce soit sur le plan aérien, ferroviaire, routier ou maritime.

• (0950)

M. Robert Chisholm: Merci.

Vous avez dit qu'une analyse de l'accord avait été effectuée par le personnel.

Est-elle publique? A-t-elle été mise à la disposition du comité, ou pourrait-elle l'être?

M. Mike Savage: Nous allons vous laisser notre exposé. Nous l'avons dans une seule langue officielle, mais nous l'avons donné au greffier afin qu'il le distribue.

Le travail que nous avons réalisé en tant que municipalités a été fait en grande partie par l'intermédiaire de la FCM ainsi que du Caucus des maires des grandes villes, ce qui est la bonne façon de procéder. Comme vous le savez, la FCM y a participé, puisqu'elle exerçait des pressions pour que des investissements en infrastructure soient annoncés dans le budget fédéral, ce que nous avons grandement réussi à faire dans le budget de cette année.

Nous avons fait notre propre analyse de ces exigences en matière d'achat, tant concernant les 7,8 millions de dollars pour les grands projets de construction que les autres. Comme je l'ai dit, nous devons surveiller ce qui se passe, comme tout le monde, pour nous assurer que, au bout du compte, nos besoins sont satisfaits.

Nous sommes certainement en faveur d'une augmentation des échanges commerciaux, et nous pensons que cela pourrait être très bénéfique, non seulement pour Halifax, mais aussi pour la région.

M. Robert Chisholm: Merci beaucoup.

Monsieur Etchegary, j'ai bien aimé votre exposé. Ce dont vous avez parlé — l'accès à la ressource qu'ont les flottes étrangères, particulièrement les flottes européennes — est assez préoccupant. Cela ne fait aucun doute. Cela continue de soulever des préoccupations.

Vous avez parlé de l'amendement à l'accord de l'OPANO en 2007 et en 2009. Je voudrais souligner votre livre, qui est fort intéressant, et qui s'intitule *Empty Nets*.

Je n'ai pas eu l'occasion de reprendre les témoignages qui ont été présentés à ces comités. Je me demandais si vous pouviez nous en dire un peu plus sur la façon dont ces amendements ont réduit la capacité du Canada de maintenir les pêcheurs européens à l'écart de notre côte.

M. Gus Etchegary: Oui. Il y a eu trois amendements. Le premier portait sur un mécanisme de résolution de conflits. Si, par exemple, un pays participant à la pêche était impliqué dans un conflit lié à une surpêche ou à telle ou telle infraction, les amendements apportés à ce mécanisme de résolution de conflits le rendaient presque inutile pour gérer le différend en l'affaiblissant considérablement.

Le deuxième portait sur la procédure d'opposition, et celui-là était très important. La procédure d'opposition était que l'OPANO, l'organisation régissant les pêches au-delà des 200 milles, accordait un quota, disons, de 10 000 tonnes à l'Espagne, dont les représentants à la réunion annuelle disposaient de 60 jours pour soumettre cela à leur gouvernement et examiner le niveau du quota, et, si leurs scientifiques et les intervenants de leur industrie déterminaient qu'il était trop bas et non justifié, ils pouvaient pêcher au-delà de toute limite. Cela rendait l'organisation inutile, vraiment. La procédure d'opposition a donc été affaiblie davantage.

Le troisième portait sur le fait que le Canada permettait le retour des pays de l'Union européenne dans nos zones de pêche, s'il les y invitait. Cela a été intégré dans l'amendement. Nous avons posé une simple question: « si vous ne voulez pas qu'ils reviennent dans nos zones de pêche, pourquoi diable avez-vous élaboré une disposition pour que cela se produise? » Et il n'y a pas eu de réponse.

Les deux comités permanents, les Comités des pêches du Sénat et de la Chambre, ont tellement été saisis par la question qu'ils l'ont soumise à la Chambre des communes.

• (0955)

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Shory, vous disposez de cinq minutes, puis la séance sera terminée.

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

Merci aux témoins d'être venus ce matin.

Monsieur Etchegary, j'ai bien aimé discuter avec vous hier soir. J'ai écouté votre témoignage, ce matin. On dirait bien que vous n'êtes pas satisfait du tout du gouvernement canadien depuis des décennies.

J'ai une question courte. Pensez-vous que l'intégration de Terre-Neuve à la Confédération était une mauvaise décision?

M. Gus Etchegary: Si c'était une mauvaise décision?

Une voix: J'invoque le Règlement.

Le président: Non, allez-y, vous pouvez répondre ou non. C'est à vous de décider.

M. Gus Etchegary: Ça ne me dérange pas de répondre, monsieur le président.

Comme vous le savez peut-être, le vote sur la Confédération était de 50,2 % pour et de 49,8 % contre. Beaucoup de gens, à Terre-Neuve, n'étaient pas très inquiets à propos de cela en raison de l'importance de la pêche pour nous. Les négociations qui ont mené à la Confédération et à notre intégration ont fait ressortir de nombreux points de vue qui ont suscité beaucoup de scepticisme chez les gens de l'industrie de la pêche. C'était principalement en raison du fait que le vote était très serré.

M. Devinder Shory: Merci, monsieur Etchegary.

Passons à des choses positives.

M. Don Davies: Monsieur le président, j'invoque le Règlement.

Le président: Il vaut mieux qu'il n'y ait qu'un seul point. Allez-y.

M. Don Davies: J'ai certainement le droit d'invoquer le Règlement, monsieur le président.

Le président: S'il n'y a qu'un seul point. Allez-y.

M. Brian Masse (Windsor-Ouest, NPD): C'est ce que nous allons savoir, mais il a le droit d'invoquer le Règlement.

Le président: Allez-y.

M. Don Davies: Peut-être que je pourrais le dire. J'aimerais que le greffier dise au comité s'il a pour règle d'exiger que les questions concernent le sujet?

Le président: Ce sera à moi d'en juger. L'intervenant a abordé le sujet de la Confédération et des pêches et il a posé la question en ce sens, je l'ai donc jugée recevable.

Allez-y. Ce n'est pas un rappel au Règlement.

Allez-y, monsieur Shory.

M. Don Davies: Je ne pense pas qu'il peut aborder...

Le président: Allez-y, monsieur Shory.

M. Devinder Shory: Monsieur Etchegary, vous avez fait un commentaire sur la décision de l'OMC également. Laissez-moi vous demander une suggestion. Si vous étiez le ministre responsable des pêches, que feriez-vous pour convaincre l'OMC de permettre à la chasse au phoque de se poursuivre au Canada?

M. Gus Etchegary: Si j'étais le ministre responsable des pêches, qu'est-ce que je ferais pour...

M. Devinder Shory: Pour convaincre l'OMC de permettre la chasse au phoque au Canada.

M. Gus Etchegary: Eh bien, le point que nous soulevons ici, c'est que très peu d'attention a été accordée à l'importance de la révision des exigences relatives à la transformation minimale et de leur élimination. On ne s'y est pas attardé suffisamment. Sinon, s'ils avaient su cela et qu'ils l'avaient reconnu, nous espérons qu'ils auraient trouvé une autre façon de satisfaire les négociateurs européens en vue de poursuivre la définition de l'accord et de le conclure, mais sans avoir à faire le sacrifice énorme que nous aurons à faire dans notre province si cela se concrétise.

M. Devinder Shory: Merci.

Monsieur le maire, j'aimerais commencer par vous demander quelle place Halifax occupe pour tirer parti de l'accord commercial entre le Canada et l'UE. Bien sûr, vous avez un port en eau profonde et un aéroport international, les deux faisant la liaison entre l'Europe et l'Amérique du Nord.

Comment décririez-vous la capacité d'Halifax de soutenir des échanges commerciaux accrus avec l'UE? Votre administration travaille-t-elle avec des intervenants pour s'assurer que cette capacité est là pour les importateurs et les exportateurs qui s'appuieront sur elle de plus en plus à l'avenir?

M. Mike Savage: Nous voyons beaucoup de potentiel dans l'accord sur le commerce. Tout d'abord, nous croyons qu'il y aura plus d'occasions d'affaires pour les entreprises locales, particulièrement du côté des produits de la mer. Nous croyons qu'il y a là un grand potentiel. Nous pensons que nos projets majeurs seront bonifiés par l'accord de libre-échange. Nous croyons que les retombées économiques globales de notre porte d'entrée seront très importantes. Nous reconnaissons également que nous avons la responsabilité, en tant que municipalité, d'apporter notre contribution. Pour soutenir les entreprises locales, nous devons nous assurer d'avoir un taux d'imposition stable. Le taux d'imposition pour les entreprises dans notre province est assez élevé. Nous devons nous assurer de gérer nos finances de façon judicieuse et efficace.

Mais nous sommes une région du monde qui est axée sur le commerce. Nous l'avons toujours été. Il y a toujours eu beaucoup d'échanges commerciaux entre le Nord et le Sud. Nous entretenons des liens solides avec de nombreux pays européens maintenant, et je crois que cela aura pour effet de renforcer notre capacité de faire des affaires partout dans le monde.

• (1000)

M. Devinder Shory: Qu'est-ce que les intervenants vous disent concernant leurs besoins pour les prochaines années?

M. Mike Savage: Je ne crois pas que nous avons reçu beaucoup de commentaires de la part d'intervenants. C'est pourquoi le comité, ici, est important. Les gens à qui je parle, dans les entreprises, sont, de façon générale, très favorables à cela. Il y a des préoccupations parce que nous ne connaissons pas encore tous les détails. Mais je pense que nous sommes très convaincus que la relation que la FCM a avec tous les partis à la Chambre des communes nous permettra de nous assurer que ces préoccupations sont prises en considération.

M. Devinder Shory: Me reste-t-il du temps?

Le président: Non, il ne vous reste que cinq secondes.

M. Mike Savage: Je vais donc prendre les cinq secondes pour remercier les membres du comité d'être venus à Halifax. Je vous encourage, vous, votre personnel, les interprètes qui travaillent dur, et tout le monde à dépenser pas mal d'argent fédéral pendant que vous êtes ici.

Le président: Digne d'un vrai maire.

Nous voulons vous remercier sincèrement pour le travail que vous faites et pour avoir comparu devant le comité.

Monsieur Morley et monsieur Etchegary, votre témoignage a été très apprécié.

Cela dit, nous allons suspendre nos travaux afin que le groupe suivant prenne place.

• _____ (Pause) _____

•

• (1015)

Le président: Nous allons reprendre nos travaux.

Je veux remercier nos témoins d'être ici, et je demanderais aux membres de regagner leurs sièges.

Nous avons parmi nous deux témoins. D'abord, John Risley, président et directeur général de la société Clearwater Fine Foods. Merci d'être ici.

Nous avons aussi Rick Clarke, qui est président de la Fédération du travail de la Nouvelle-Écosse.

Nous allons commencer par vous, monsieur Risley. Vous avez la parole.

M. John Risley (président et directeur général, Clearwater Fine Foods Inc.): Merci beaucoup, messieurs, et bienvenue à Halifax.

Je ne suis pas certain exactement de mes titres de compétence. Je m'intéresse vivement à la politique publique. Je suis président d'un institut de politiques publiques local appelé l'Atlantic Institute for Market Studies. Mes activités commerciales sont internationales, dans les domaines tant des produits de la mer que des télécommunications, et je passe plus de temps à voyager que ma famille et moi le souhaiterions, ce qui me donne une perspective mondiale, si vous voulez, qui influence mes opinions également.

Ce qui est peut-être plus intéressant encore, c'est que, dans le cadre du débat de 1988 sur l'accord de libre-échange et qui visait à déterminer si, à l'époque, il s'agissait d'une politique appropriée ou non... je peux vous dire que j'ai participé à 52 débats. La leçon tirée de l'ALE et de l'ALENA, c'est que les deux positions, aux extrémités, ont tendance à avoir tort. Je regarde les membres du comité et je n'en vois pas beaucoup qui seraient assez vieux aujourd'hui pour se souvenir de l'émotion qu'avaient provoquée ces débats, en 1988, mais les deux camps avaient été contraints à faire valoir des positions extrêmes. Ceux qui étaient contre parlaient de la perte de pensions, de la perte de l'identité canadienne, de la perte du droit de gérer notre propre régime d'aide sociale, et de l'effondrement du tissu canadien comme nous le connaissons. Ce qu'il y a de tragique à propos de ce genre d'arguments, c'est que cela force l'autre camp à faire des promesses ridicules concernant la valeur de l'accord et ce qu'il essaiera de faire pour contrer, si vous voulez, les positions extrêmes opposées.

Ce que j'essaie de dire, c'est que vous devez faire fi des arguments extrêmes. Il faut beaucoup de temps pour que ces accords, par définition, influent sur l'économie. Cela signifie que la dislocation ne se produit pas immédiatement et qu'on ne retire pas non plus des bénéfices tout de suite. C'est un signal au milieu des affaires qu'un changement macro-environnemental aura des répercussions. Cela aidera certaines personnes et nuira à d'autres.

Évidemment — non pas évidemment —, mais je suis certainement d'avis qu'un marché plus libre est une bonne chose et, en fait, que l'expérience tirée de l'ALE et de l'ALENA va exactement en ce sens. Je ne crois pas qu'un économiste sérieux pourrait dire que ces deux accords de libre-échange n'ont pas été bons pour le Canada et l'économie canadienne.

La seule chose, selon moi, on ne comprend pas bien, c'est que cela a vraiment eu pour effet d'accroître notre dépendance au marché américain, et c'est dangereux. En fait, le présent accord avec l'Europe est exactement ce dont nous avons besoin pour essayer d'amener le milieu des affaires à regarder ailleurs dans le monde pour trouver des débouchés et se mondialiser.

Encore une fois, pour poursuivre sur les sujets du macro-environnement et de l'échec du Cycle de Doha, je sais qu'il y en a qui essaient de consacrer plus d'énergie au Cycle de Doha. Je ne suis pas certain si cela les mènera quelque part, mais, quoi qu'il en soit, comme cela ne s'est pas produit, tous les pays ont couru dans tous les sens pour conclure des accords bilatéraux, comme vous le savez, et le danger lié à ces accords bilatéraux pour une économie de la taille de celle du Canada est que nous pourrions facilement être laissés pour compte. Nous n'avons pas assez d'influence dans le monde pour courir dans tous les sens et conclure des accords bilatéraux. Alors, chaque fois qu'il y a une entente commerciale que nous pouvons conclure ou qui est offerte, le Canada doit en faire partie, parce que le risque auquel nous faisons face, en tant que petit pays, est que nous soyons laissés pour compte. Nous constatons que d'importants partenaires commerciaux du monde établissent des ententes dont le Canada ne fait pas partie, et cela devrait nous préoccuper énormément.

Encore une fois, les deux débats sur les accords commerciaux nous ont appris que, de façon générale, ils ont tendance à être dirigés par des groupes de lobbyistes. Ce sont les gens qui ont des intérêts acquis importants et qui feront, comme je l'ai dit, des promesses ridicules quant aux avantages de ces accords et qui feront également des promesses ridicules concernant les conséquences négatives. Je crois que c'est dommage que l'économie soit tenue en otage, dans une certaine mesure, par l'industrie de la gestion des approvisionnements au Canada en agriculture et, particulièrement, au Québec, dans l'industrie des produits laitiers. Ce n'est pas que j'aie quoi que ce soit contre les exploitants de ferme laitière du Québec, je n'ai rien contre eux. C'est seulement que je ne crois pas qu'ils ont le droit, ni eux ni quelque secteur de l'économie canadienne que ce soit, de tenir le reste de l'économie en otage. C'est ce qui se passe avec ces groupes de lobbyistes très puissants.

● (1020)

Nous devons devenir un joueur beaucoup plus vigoureux à l'échelle mondiale. En ce qui a trait à nos actifs aux deux extrémités du spectre, nous avons, d'une part, les sables bitumineux, qui sont une ressource nationale éminemment importante sur le plan économique, non seulement pour l'Alberta, mais pour tout le pays. Nous pâtissons du fait que les gens ne sont pas bien informés des conséquences environnementales des sables bitumineux en comparaison d'autres types d'énergie.

À l'autre bout du spectre, nous avons de tout petits segments, comme l'industrie de la chasse au phoque, à Terre-Neuve. Là encore, c'est l'ignorance et le manque de sensibilisation qui donnent lieu à ce genre de conflits commerciaux, parce que les gens ne comprennent pas l'importance de l'industrie de la chasse au phoque. Ils ne comprennent pas à quel point l'industrie de la chasse au phoque se fait harceler. Ils croient que nous adoptons encore des pratiques qui ont été bannies par la loi il y a 25 ans.

Nous avons besoin de ce genre de liens de communication avec le monde. Nous avons besoin de relations qui sont ancrées dans des accords commerciaux afin d'essayer de sensibiliser nos partenaires commerciaux de sorte qu'ils comprennent les véritables enjeux en cause, ici, afin que nous puissions avoir la chance d'aider ces industries à continuer de croître et de prospérer.

Au sujet d'un programme économique de moindre envergure, vous n'êtes peut-être pas conscients de la mesure dans laquelle le commerce en Nouvelle-Écosse a diminué en valeur réelle au cours des dernières années. C'est tragique.

Le seul espoir que la Nouvelle-Écosse a... Nous n'avons pas encore trouvé les gisements de pétrole et de gaz que Terre-Neuve-et-Labrador a trouvés au large de ses côtes. Nous travaillons là-dessus, et tous les Néo-Écossais se croisent les doigts pour que BP et Shell trouvent de grandes réserves. Cependant, pendant ce temps, nous devons compter sur nos industries de base, et nous nous allons dans la mauvaise direction. Notre population va dans la mauvaise direction, et nous devons faire tout en notre pouvoir pour étendre les possibilités commerciales à nos industries axées sur les ressources naturelles, ici, en Nouvelle-Écosse.

Il y aura toujours ceux qui disent qu'ils sont en faveur du libre-échange, mais que tel ou tel accord n'est pas bon parce qu'ils n'ont pas obtenu ceci ni cela. Ce n'est pas un argument inintelligent. Je me souviens d'avoir eu à faire face à cet argument, en 1988, et ce n'est pas un argument injuste. D'autre part, cependant, ce que le Canada a appris dans le cadre de ces négociations, c'est qu'il est très efficace. Nous sommes sortis de l'accord de 1988 avec certains avantages que les Américains, en y repensant, jugeront n'avoir jamais dû nous laisser.

Il y aura ceux qui diront: « regardez les conflits que nous avons eus concernant le bois d'oeuvre », et d'autres choses du genre. Mais le conflit sur le bois d'oeuvre a fini par se régler, et le bois d'oeuvre compte pour environ 1,5 % du commerce entre le Canada et les États-Unis. Oui, c'est la plus importante relation commerciale du monde, et, oui, nous avons eu un conflit, mais il portait sur environ 1,5 % du commerce, et je ne me rappelle aucun conflit qui a pris cette ampleur. Le règlement du conflit n'a pas entraîné de mauvais résultats, franchement, compte tenu, notamment, du fait que l'industrie du bois d'oeuvre au Canada continue de prospérer. Même si l'industrie a connu des années de vache maigre, je ne suis pas certain que cela ait quoi que ce soit à voir avec l'accord de libre-échange.

En ce qui a trait aux enjeux concernant les pêcheries précisément, étant donné ce que je vous ai dit, je ne peux pas m'asseoir devant vous et vous dire que les problèmes de l'industrie du homard seront réglés par l'intégration de cet accord et l'élimination des barrières tarifaires entre l'Europe et le Canada.

Ce que je peux vous dire, c'est que mon entreprise, Clearwater, a vendu pour environ 125 millions de dollars de produits de la mer en Europe l'année dernière. Nous sommes probablement le plus important vendeur de homard du Canada atlantique. Nous ne capturons pas le homard nous-mêmes. Nous le vendons pour le compte des pêcheurs, et les pêcheurs du monde entier vous diront que le marché est en difficulté et qu'il n'a pas réussi à réagir à l'ampleur des captures que nous avons réalisées dans l'industrie au cours des dernières années, ce qui est une bonne nouvelle. La mauvaise nouvelle, c'est le prix.

● (1025)

En ce moment, les exportations de homard canadien vers l'Europe sont assujetties à des droits de 8 %, et, de façon plus importante, les exportations de homard transformé, c'est-à-dire le segment de l'industrie qui crée des emplois supplémentaires en transformation ici, dans le Canada atlantique, sont assujetties à des droits de 20 %. Et les deux droits seront éliminés. Le premier sera éliminé, dans les cinq ans. C'est une bonne chose, mais il faudra du temps pour que les avantages se fassent ressentir dans l'industrie et qu'ils se manifestent sous la forme d'emplois plus nombreux et d'un rendement économique accru.

J'aimerais vous laisser sur une pensée. Il n'y a pas de macro-statistique sur l'économie mondiale plus éloquente que la croissance du commerce. Donc, plus nous nous efforçons de faire en sorte que le Canada devienne un partenaire commercial international, mieux se portera l'économie canadienne dans son ensemble.

Merci de m'avoir donné cette occasion.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à M. Clarke, puis nous poserons les questions.

Allez-y, monsieur.

M. Rick Clarke (président, Fédération du travail de la Nouvelle-Écosse): Eh bien, merci beaucoup de me donner l'occasion de comparaître.

Je suis certainement d'accord avec John concernant beaucoup de choses qu'il a dites, et particulièrement en ce qui a trait à la valeur du commerce pour notre province et l'économie. Je veux donc qu'il soit très clair que nous ne sommes pas contre les accords commerciaux. Nous avons certaines préoccupations découlant des expériences que nous avons eues dans le cadre d'accords de libre-échange, mais nous ne mettons pas tous les problèmes dans le même sac.

Ce qui nous dérange le plus dans cela, et je vais en parler au cours de ma déclaration, c'est le fait que nous en sachions si peu à propos de cet accord. Nous n'avons pas été consultés. J'ai donné deux ou trois entrevues là-dessus lorsque des gens ont appris que j'allais comparaître devant le comité, et ils ont demandé pourquoi nous nous y opposions. J'ai répondu la même chose à ce moment-là: ce n'est pas nécessairement que nous y sommes entièrement opposés, mais, au cours de ma vie, j'ai représenté des travailleurs et j'ai appris à ne pas ratifier une convention collective sans l'avoir lue. Il y a donc beaucoup de questions sans réponse qui en ressortent.

Lorsque nous jetons un coup d'oeil au processus —et je vais être très honnête avec vous, nous savons que les provinces sont sollicitées pour jouer un rôle de premier plan. Elles ont agi, et je ne sais pas si le terme est approprié, en tant qu'« observateurs » au sein de certains groupes, mais pas nécessairement dans le cadre d'un processus de négociations. Nous exerçons des pressions auprès de notre gouvernement depuis le début de 2012 et en faisons autant auprès du gouvernement actuel. Nous leur parlons de notre réticence à ratifier ou approuver ce processus tant que nous n'aurons pas reçu de réponses à toutes nos questions.

Nous croyons qu'ils ne devraient pas accepter ni signer l'accord s'il est pour entraîner beaucoup de responsabilités ou si d'autres détails ne leur sont pas révélés. Essentiellement, c'est là où nous en sommes par rapport à cela. Encore une fois, nous ne nous y opposons pas, mais nous insistons fortement sur le fait que nous devons avoir, avant que l'accord soit ratifié, une vraie consultation ouverte et publique de sorte que les gens puissent savoir exactement à quoi s'en tenir.

Je vais être bref, parce que je crois qu'ils ont oublié ce bout et je sais que nous n'avons pas beaucoup de temps, mais je veux aborder certains points. Nous sommes un organisme du Congrès du travail du Canada, et vous nous avez probablement entendu parler de bon nombre de choses dont je m'apprete à discuter dans d'autres régions du pays. Dans l'ensemble, ce qui nous préoccupe concernant l'AECG, à la lumière de ce que nous avons entendu et de ce que nous avons pu en tirer, c'est qu'il pourrait y avoir une hausse substantielle des coûts des médicaments dans la province, et que la capacité des administrations provinciales et locales d'utiliser l'approvisionnement pour stimuler le développement économique

local pourrait être minée, ce qui accentuerait la vulnérabilité des provinces à l'égard des poursuites d'entreprises contre les règlements relatifs à la protection de l'environnement et à d'autres intérêts publics. Cela pourrait également éroder la gestion des approvisionnements dans l'industrie des produits laitiers.

John a parlé d'autres choses auxquelles il participe. De mon côté, j'ai été très actif en tant que coprésident du Conseil du premier ministre sur l'économie, en tant que membre du groupe Ships Start Here depuis le début, et en aidant à bâtir la main-d'oeuvre de demain au sein d'un comité qui est maintenant très actif auprès des entreprises, des travailleurs et des organisations communautaires. Nous sommes témoins de certaines de ces choses, et je ne vais pas parler au nom des autres organismes, mais, lorsqu'on voit à quel point elles peuvent avoir un impact négatif sur certains de nos secteurs et de nos emplois, nous nous soucions beaucoup de l'avenir de nos emplois. Et même avec l'industrie de la pêche, même si elle va accroître ses exportations, nous ne savons pas réellement ce que cela va engendrer au chapitre de la transformation.

Pour ce qui est des enjeux pharmaceutiques, nous avons beaucoup d'inquiétudes parce que nous avons déjà accédé aux demandes de l'UE de créer un nouveau système, allant jusqu'à permettre une prolongation de la durée des brevets de deux ans encore, ce qui protège le monopole des médicaments de marque. Compte tenu de la disponibilité de médicaments génériques plus abordables, lorsqu'on les compare, on voit que cette prolongation pourrait coûter à la Nouvelle-Écosse de 29 à 56 millions de dollars par année, à compter de 2023. Nous constatons que le gouvernement fédéral...

• (1030)

Le président: Vous allez devoir ralentir un peu en raison de la traduction.

M. Rick Clarke: Je suis désolé. C'est ce qui arrive lorsqu'on tente de tout dire en 10 minutes.

Nous constatons que le gouvernement fédéral a indiqué qu'il compenserait certains coûts, mais la réalité, c'est que ce sont tout de même les contribuables qui paieront si les taux ou les coûts des produits pharmaceutiques augmentent.

À l'échelle nationale, nous appuyons pleinement l'opposition du congrès à l'inclusion d'un mécanisme d'arbitrage des différends entre investisseurs et États. Cela est très semblable au chapitre 11 de l'ALENA, qui permet aux investisseurs de passer outre le système judiciaire et de demander à être indemnisés pour des politiques et des règlements publics supposément nuisibles. Le mécanisme peut être utilisé par des sociétés pour attaquer des règlements d'intérêt public tant au Canada qu'en Europe.

Aux termes du chapitre 11 de l'ALENA, cela n'a pas donné les résultats que de nombreux experts escomptaient. Le Canada est maintenant la principale cible des poursuites d'investisseurs contre l'État dans le cadre de l'ALENA. Le pays fait actuellement face à huit poursuites au titre de l'ALENA, toutes intentées par des entreprises américaines, et si elles ont gain de cause, cela pourrait coûter aux contribuables canadiens plus de 2,5 milliards de dollars. Il y a eu plus de 30 poursuites d'investisseurs contre le Canada au titre de l'ALENA, et nous craignons que cela pourrait encore prendre de l'ampleur avec la mise en oeuvre de l'AECG.

En ce qui concerne l'approvisionnement du gouvernement, l'AECG pourrait nuire à la capacité des administrations locales et des sociétés d'État d'utiliser l'approvisionnement local pour stimuler le développement économique. L'économie de la MRH se porte plutôt bien, mais nos inquiétudes sont liées aux régions rurales de la Nouvelle-Écosse, et c'est à leur développement que nous nous attachons depuis de nombreuses années. L'approvisionnement du gouvernement est un enjeu important pour les petites collectivités, et la mesure dans laquelle l'accord peut nuire à cela est très préoccupante.

Il y a des exclusions pour les approvisionnements inférieurs à une certaine valeur, et les gouvernements peuvent indiquer précisément ce qu'il faut en matière d'expérience pertinente et inclure des critères sociaux et environnementaux dans les exigences contractuelles. Il y a des possibilités limitées au titre des exclusions pour fins de développement économique régional pour les trois territoires, les provinces de l'Atlantique, le Manitoba, le Québec et l'Ontario, qui leur permettraient de conserver 25 % de la valeur canadienne, et cela concerne l'approvisionnement en véhicules de transport en commun.

Les services publics sont un autre secteur important, puisqu'ils sont un gros employeur dans la province. En vertu de l'AECG, le gouvernement doit décider de faire passer au secteur privé la prestation des services publics. Les soins de santé, l'éducation publique et les services sociaux sont exclus, mais, dans bon nombre de ces domaines, les politiques gouvernementales ont brouillé la ligne entre le public et le privé, exposant les provinces aux contestations des investisseurs. Nous n'appuyons pas la privatisation de quelque service public que ce soit qui entraîneront une diminution des salaires, moins d'argent pour notre économie et plus de préoccupations liées à la sécurité d'emploi.

La mobilité de la main-d'oeuvre est un enjeu qui constitue un problème majeur compte tenu du taux de chômage élevé chez nos jeunes aujourd'hui, et la reconnaissance mutuelle des qualifications provinciales comprise dans des accords commerciaux comme l'AECG fait en sorte que le dénominateur commun le moins élevé devient la norme, plutôt que de reconnaître mutuellement la norme la moins élevée en vigueur. Le mouvement syndical dans notre pays, par l'intermédiaire du CTC et des fédérations provinciales, a réclamé une harmonisation vers le haut des règles du travail, des qualifications, des licences et des autres normes.

L'AECG comporte également des dispositions sur l'entrée temporaire de travailleurs — les plus ambitieuses jamais vues dans un accord commercial, selon l'accord de principe de l'AECG. Notre fédération est très préoccupée par l'inclusion de fournisseurs de services contractuels dans la disposition sur l'entrée temporaire de travailleurs. Vu les pénuries locales de gens de métier qualifiés, certains employeurs seraient extrêmement intéressés à avoir des travailleurs temporaires venant de pays européens, où le chômage est plus élevé.

La disposition sur l'entrée temporaire fera en sorte qu'il sera également plus facile pour les employeurs de s'adonner à des transferts intersociétés. Cette pratique a été mise au jour cette année au Canada, lorsque la Banque royale s'y est adonnée pour mettre à pied des travailleurs professionnels canadiens qui occupaient des emplois en TI. Nous ne pouvons pas nous permettre plus de chômage au Canada.

Le développement durable, l'environnement et la main-d'oeuvre sont les derniers sujets que je veux aborder. Les détails de l'accord, jusqu'à maintenant, n'exigent que des mesures timides et principalement volontaires pour protéger l'environnement. Il n'y aurait pas

d'obligation contraignante, de pénalité ni de sanction commerciale pour non-conformité. Le terme « volontaire » est un de nos principaux soucis par rapport à cela.

• (1035)

Les dispositions sur la main-d'oeuvre semblent être les mêmes que celles de l'accord de coopération dans le domaine syndical négociées dans le cadre de récents accords sur le libre-échange par le Canada. Le processus de résolution de conflits, même s'il comprend le Groupe consultatif sur la société civile et un mécanisme au moyen duquel le public peut exprimer ses préoccupations, reste flou.

En ce qui a trait aux pêcheries, nous ne pouvons pas, encore une fois, le rejeter ni l'accepter, puisque, comme il y a là du potentiel, mais que nous ne savons pas ce qu'il y a dans l'accord, il y a beaucoup de préoccupations. Est-ce que cela signifie que nous pourrions faire plus d'exportations, mais que ces exportations seront des produits bruts et seront transformés en Europe? Ou est-ce que cela signifie que nous allons exporter plus de produits transformés? Je ne suis pas paranoïaque; je ne regarde pas sous mon lit tous les soirs, mais je dirais que cet accord donnera à l'Europe accès aux ports, ce qui m'amène à penser qu'il y aurait plus d'exportations de produits bruts que de produits transformés.

Je sais qu'il me reste très peu de temps, donc, je pense que ma dernière déclaration serait que nous voulons vraiment voir l'accord avant qu'il soit conclu, et nous conseillons vivement au comité, comme nous le conseillerons à notre gouvernement provincial, de lever le voile du secret et de mettre un terme à la confidentialité qui entoure le texte de l'AECG de sorte que nous puissions avoir une consultation et un débat publics significatifs sur les coûts et les avantages de l'accord avant que le gouvernement provincial ou que le gouvernement fédéral le signe.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons passer au prochain témoin très rapidement.

Monsieur Davies, vous avez sept minutes.

M. Don Davies: Merci aux deux témoins d'être ici aujourd'hui.

Monsieur Risley, j'apprécie beaucoup votre point de vue rationnel et équilibré sur le commerce. Je suis d'accord avec vous pour dire que les positions extrêmes ne sont, de façon générale, pas utiles dans le cadre d'un débat.

Dans le cas qui nous occupe, en ce qui a trait aux avantages vantés de l'AECG, nous nous appuyons sur une étude qui a été effectuée il y a plus de cinq ans, avant même que l'accord ait fait l'objet de négociations, qui comportait une modélisation économique qui supposait des choses comme le plein emploi dans les deux régions, le réinvestissement à 100 % du capital économisé grâce à la réduction des droits — ce que bon nombre d'économistes considèrent comme étant des hypothèses tout à fait irréalistes. Le gouvernement continue de dire, en se fondant là-dessus, que l'AECG fera augmenter le PIB de 12 milliards de dollars et créera 80 000 emplois. Il dit même, ce qui est, selon moi, trompeur, que cela permettra à chaque famille d'avoir 1 000 \$ de plus dans ses poches. C'est le genre de choses que le gouvernement tente de faire croire.

Je veux parler des emplois.

J'étais justement en train de lire sur vous dans Wikipedia. Je sais que vous êtes un éminent homme d'affaires qui, selon ce que j'ai lu, a des participations importantes dans les communications, les produits de la mer et d'autres industries.

Selon vous, combien d'emplois, en tant qu'employeur important, allez-vous créer grâce à l'AECG?

• (1040)

M. John Risley: Je ne peux pas vous donner un chiffre précis. Ce que je peux vous dire, c'est que, dans la mesure où nous sommes un revendeur de produits de la mer à des régions du monde entier, et particulièrement à l'Europe, qui, comme je l'ai dit plus tôt dans ma déclaration, consomme environ le tiers des exportations de notre entreprise, plus le marché nous en redonne, plus nous pouvons investir dans nos affaires, ici.

Ce qui a sauvé l'industrie dans le Canada atlantique, c'est effectivement ce qui, selon bon nombre de gens, a détruit l'industrie. L'industrie, il y a 30 ans, embauchait énormément de gens de façon saisonnière, des gens qui touchaient un salaire de 10 000 \$ ou 12 000 \$ par année et qui, ensuite, bénéficieraient de l'assurance-emploi pour compléter leur revenu. Notre entreprise emploie environ 1 700 personnes, qui travaillent, je dirais, presque toutes à temps plein. Je ne peux pas vous dire quel est notre salaire moyen, mais je pense qu'il est supérieur à 50 000 \$.

C'est ce que nous devons faire avec l'ensemble de l'économie. Si vous regardez les nouvelles entreprises dans le Canada atlantique, vous verrez que ce ne sont pas des entreprises qui sont conçues pour faire des affaires en Nouvelle-Écosse. Il s'agit d'entreprises qui, si elles veulent avoir du succès, doivent faire des affaires partout dans le monde.

Nous ne pouvons accroître notre économie sans cela. Nous avons donc besoin de mécanismes de réglementation qui nous permettront de faire des échanges commerciaux avec le monde. Cela prend du temps, mais c'est ce que nous devons faire pour réinventer l'économie. Nous ne pouvons pas reculer; nous devons avancer.

M. Don Davies: Si je considère votre témoignage comme une proposition générale, vous croyez qu'un accord commercial avec l'Europe a le potentiel de créer des emplois, même si vous n'avez pas pu évaluer les détails.

M. John Risley: Oui. M. Clarke soulève un très bon point. Il demande: si nous réduisons les droits imposés aux produits transformés, qui sont, dans le cas du homard, de 20 %, quel sera le résultat? Allons-nous expédier plus de homard non transformé vers l'Europe, ou allons-nous transformer plus de homard ici? Je peux vous répondre de façon catégorique. Nous allons transformer plus de homard ici, et le fait de transformer plus de homard ici signifie qu'il y aura plus d'emplois ici. C'est une réponse absolue, catégorique.

M. Don Davies: Je vais m'adresser à vous, monsieur Clarke. Vous avez dit que votre organisation n'avait pas été consultée. Le gouvernement se plaît à dire qu'il s'agissait de négociations transparentes, mais je peux vous dire que nous recevons beaucoup de commentaires de nombreux témoins de secteurs comme les syndicats, l'environnement, les affaires municipales et les universités. Certains secteurs industriels n'ont pas du tout été consultés.

Savez-vous si des groupes syndicaux ont été consultés par le gouvernement dans le cadre des négociations sur l'AECG?

M. Rick Clarke: Il n'y en avait absolument aucun de la Nouvelle-Écosse. Il n'y a eu aucune consultation de quelque sorte que ce soit là-dessus; je crois que je le saurais s'il y avait eu une consultation syndicale dans la province.

M. Don Davies: D'accord.

Je sais que l'AECG comporte, semble-t-il, des dispositions permettant une mobilité accrue des travailleurs professionnels entre

l'UE et le Canada. Est-ce qu'une chose comme la mobilité de la main-d'oeuvre — le flux de, disons, travailleurs ou de gestionnaires ou de quelque main-d'oeuvre que ce soit entre l'Europe et le Canada — intéresse votre organisation ou vos membres?

M. Rick Clarke: Ce n'est pas nouveau. Je vais commencer de cette façon.

Je viens de l'industrie de la construction et de la réparation de navires, et, dans notre industrie, certains des gens qui sont là depuis longtemps viennent de l'Europe. Mais ils sont venus grâce à des stratégies d'immigration. Si nous pensons le faire, et ça va être une question de mobilité comme nous pouvons le voir avec le programme de travailleurs étrangers temporaires actuellement, alors nos jeunes n'auront vraiment pas d'occasion de suivre une formation ou d'obtenir un emploi.

Comme John l'a dit également — je déteste ne voir que le côté négatif des choses —, quand vous ne savez pas ce qu'il y a dans le document, c'est difficile de savoir ce qu'il y est dit concernant la mobilité de la main-d'oeuvre. Actuellement, notre expérience nous rappelle que c'est un mauvais mot.

• (1045)

M. Don Davies: Je vais vous poser cette question à tous les deux. Monsieur Risley, vous êtes un homme d'affaires éminent et prospère. Monsieur Clarke, vous avez manifestement participé à un grand nombre de conventions collectives.

Seriez-vous d'accord avec moi pour dire que vous devez voir le texte de l'accord et l'étudier pour comprendre les détails avant de pouvoir évaluer pleinement si le Canada en bénéficiera vraiment? Ou êtes-vous prêts à prendre une décision en fonction d'un document sommaire?

M. Rick Clarke: Pour moi, ce que vous venez tout juste de décrire est ce que je considère comme une consultation. Si vous voulez que les gens acceptent — et je suis d'accord avec John concernant l'analogie qu'il a faite plus tôt, c'est-à-dire qu'il y avait beaucoup de fausses informations des deux côtés, puisque les deux en savaient très peu — et que nous voulons le faire et le faire de la bonne façon, nous devrions tirer des leçons des erreurs que nous avons commises dans le cadre d'autres accords commerciaux et consulter à fond les intervenants.

Nous sommes ceux qui en assumeront les conséquences, tant les employeurs — certains du bon côté et certains du mauvais côté, peut-être... Notre industrie du fromage n'est pas énorme, mais nous en avons une. Notre industrie des produits laitiers n'est pas énorme, mais nous en avons une.

M. Don Davies: Monsieur Risley, les détails sont-ils importants?

M. John Risley: Voici le problème du point de vue pratique. Vous ne pouvez pas avoir 10 000 personnes qui négocient un accord. Vous devez vous fier à ceux qui sont en position de négocier en votre nom en espérant qu'ils fassent de leur mieux.

Est-ce qu'ils feront des erreurs? Oui. Nous n'avons pas signé d'accord parfait. Avons-nous signé de bons accords qui ont été bénéfiques pour le pays? Oui. Est-ce un bon accord? Je suis prêt à dire que oui, à la lumière de ce que je sais maintenant, c'est un bon accord. Est-ce que ce sera un accord parfait? Non.

Est-ce qu'il va y avoir des gens déçus et des secteurs perturbés? Oui. Mais, dans l'ensemble, c'est un bon accord, qui sera bon pour le pays. J'en suis certain.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à notre deuxième intervenant.

Monsieur O'Toole, vous avez la parole pour sept minutes.

M. Erin O'Toole: Merci, monsieur le président.

Merci, messieurs, de comparaître aujourd'hui. Comme je l'ai dit à tous nos témoins, c'est important pour notre comité et les députés de tous les partis de sortir d'Ottawa et de discuter avec des gens qui créent des emplois, qui stimulent l'activité économique, qui représentent d'autres Canadiens, et de recueillir leurs commentaires. Donc, merci d'avoir pris le temps d'être là.

Monsieur Risley, j'aime la façon dont vous avez décrit non seulement les débouchés spectaculaires qui ont découlé de l'accord de libre-échange et de l'ALENA — environ 4 millions d'emplois actuels sont attribuables à cet accord —, mais également le fait qu'il a accru notre dépendance aux États-Unis.

Pendant de nombreuses décennies, nous avons eu la chance de pouvoir, essentiellement, produire et vendre la plupart de nos biens et services et produits ainsi que de nos produits de la mer et de l'agriculture à notre plus grand partenaire commercial et nous n'avons pas vraiment diversifié nos relations commerciales au cours des 20 dernières années. Puisque les États-Unis afficheront potentiellement une croissance lente et faible au cours de la prochaine décennie, notre gouvernement a pour priorité de diversifier ses relations.

Selon vous, et du point de vue de votre entreprise, comment avez-vous tiré parti d'autres marchés au-delà des États-Unis, en Europe et ailleurs? Selon votre expérience, est-ce que cela est de plus en plus essentiel au succès de votre entreprise?

M. John Risley: Le vrai problème ne concerne pas les entreprises de notre envergure. Par exemple, j'imagine que nous aurions probablement 40 représentants qui travailleraient directement pour nous dans trois bureaux en Chine. Une petite entreprise canadienne typique ne pourra pas déployer ce genre d'efforts en matière de vente.

Mais voici ce qui m'inquiète. Ce qui m'inquiète, c'est la façon dont nous, tant le milieu des affaires que le gouvernement, soutenons le développement de petites entreprises, non seulement dans le Canada atlantique et non seulement dans l'industrie des pêches, mais aussi dans toutes les industries d'un bout à l'autre du pays.

Il y a 30 ans, une entreprise pouvait être raisonnablement prospère si elle ne menait ses activités qu'au Canada. Elle n'avait pas à compétitionner avec quiconque. Aujourd'hui, presque toute entreprise prospère au Canada ne peut réussir si elle n'est pas concurrentielle à l'échelle mondiale. Cela ne veut pas dire qu'elle doit faire des affaires partout dans le monde; c'est seulement qu'elle doit soutenir la concurrence de gens de partout dans le monde. Pensez à des entreprises comme Walmart, dont 30 % des produits viennent actuellement de la Chine.

Ce que je dis, c'est que le cadre réglementaire doit apporter un soutien. Il doit fournir des possibilités. Nous ne pouvons pas, par exemple, faire fi des problèmes qui ont presque fait déraiper notre participation aux pourparlers sur le commerce transpacifique, les problèmes qui ont été lancés en l'air par les représentants de l'approvisionnement... Pensez à l'hypocrisie d'un pays qui affirme qu'il est compétitif à l'échelle mondiale relativement aux produits de viande et aux céréales, mais non en ce qui a trait aux produits laitiers, et qui veut qu'on le laisse commercialiser librement ses produits de blé et de viande et toutes les autres choses pour lesquelles il est très compétitif, mais qui veut un marché protégé pour les produits pour lesquels il n'est pas compétitif. Ce serait extrêmement hypocrite de la part d'un pays, et, manifestement, cela ne nous permettra pas d'intégrer des accords commerciaux.

Il faut que quelqu'un dise que nous devons agir dans l'intérêt du pays. Ce qui s'impose pour le pays, c'est d'aller de l'avant et de dire à l'industrie des produits laitiers, si c'est une industrie protégée, qu'elle doit devenir compétitive et qu'il y aura des bouleversements.

Actuellement, devons-nous agir en tant que partenaire et les aider à survivre aux bouleversements? Oui, c'est le rôle du gouvernement. Nous devons trouver une façon d'aider l'industrie des produits laitiers à devenir compétitive.

Et savez-vous pourquoi? C'est parce que le Canadien moyen ne devrait pas payer plus pour acheter du lait. Pourquoi devrions-nous faire ça? C'est ridicule, lorsqu'on y pense. Il y a un coût.

Encore une fois, cela revient à dire qu'il faut échanger avec le monde et comprendre que le changement n'est qu'une partie de la solution lorsqu'on essaie d'améliorer et d'accroître l'économie.

• (1050)

M. Erin O'Toole: Merci.

Un des autres points que je suis heureux que vous ayez soulevés, puisque nous l'avons effleuré au cours de la dernière journée, c'est les taux tarifaires élevés pour les produits à valeur ajoutée supérieure, notamment les produits de la mer. Vous avez parlé de la différence entre le taux tarifaire de 8 % pour le homard vivant et celui de 20 % pour le homard transformé. C'est également le cas pour les crevettes. Il y a des droits de 12 % imposés sur les crevettes fraîches et de 20 %, sur les crevettes cuites.

Vous avez dit que l'élimination de ces taux tarifaires élevés pour les produits de la mer transformés entraînerait de meilleures occasions économiques pour l'industrie de la transformation côtière. Pourriez-vous nous en dire un peu plus là-dessus?

M. John Risley: Oui, bien sûr.

Mon collègue, ici, soulève un point parfaitement légitime, et je veux en parler. Que va-t-il se passer? Est-ce que ces soit-disant occasions d'emplois dans le domaine de la transformation vont aller en Europe? Ma réponse à cela est non, et la raison, c'est que nous sommes plutôt bons dans ce que nous faisons.

Nous avons une industrie de la crevette et une industrie du homard d'envergure. Ils n'ont pas d'industrie du homard d'envergure. Nous sommes très compétitifs relativement à ces produits, et nous pouvons absolument ajouter de la valeur en les transformant ici, et créer des emplois malgré la réduction des barrières tarifaires. Cela entraînera des prix plus élevés pour notre industrie — une valeur ajoutée. L'ajout de valeur s'appuie sur la main-d'oeuvre. Ce n'est pas la seule composante, mais elle est importante.

M. Erin O'Toole: Merci.

Monsieur Clarke, merci d'être là. Pour mes collègues du côté opposé, ici, j'ai entendu parler du concept de « secret », et de ce genre de choses. Mais, en fait, avec les provinces et les territoires, les associations et les groupes clés de l'industrie, il y a eu des niveaux sans précédent de consultation en vue de conclure un accord de principe. C'est pourquoi le gouvernement a presque été reconnu universellement pour avoir tendu la main aux provinces et territoires et aux intervenants clés d'un océan à l'autre.

Quant aux commentaires sur le « voile du secret », il faudra attendre l'intégralité de l'accord. Lorsque vous étiez à la table de négociation de conventions collectives, avant d'occuper votre poste actuel, vous étiez chargé par les membres du syndicat que vous représentiez de négocier une entente sur des modalités essentielles — salaires, durée de la convention, sécurité d'emploi, ce genre de choses. N'était-ce pas les modalités essentielles que vous étiez chargé de négocier, à peu près de la même manière que les modalités essentielles de cet accord commercial ont été communiquées et font l'objet de discussions? Je me demande combien de membres de votre syndicat lisent chaque page de la version définitive de votre convention collective.

Le président: Je vais vous arrêter ici.

Veillez répondre rapidement, s'il vous plaît. Allez-y.

M. Rick Clarke: Je ne suis pas en train de dire que vous faites pour la population du Canada ce que nous faisons avec la ratification d'une convention collective. Ce que nous faisons avec une convention collective, c'est que nous négocions en secret jusqu'à ce que nous en arrivions à un accord de principe. Mais, avant d'être ratifié, il est entièrement dévoilé aux membres. Les membres ont tout à fait le droit d'assister à la réunion, d'avoir une copie de la convention collective et d'en consulter chaque page. Puis, quelques jours plus tard, ou une semaine plus tard, nous tenons un vote de ratification. Elle est donc entièrement divulguée.

• (1055)

Le président: Très bien. Je crois que ce qu'on veut dire, c'est qu'il y aura un débat sur le texte intégral au Parlement avant qu'il fasse l'objet d'un vote.

Allez-y, monsieur Cannan. Vous avez la parole.

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

Bonjour à nos témoins, et merci à tous d'être ici. Merci de nous faire part de vos points de vue.

Je suis d'accord pour dire qu'il est toujours préférable d'adopter une approche équilibrée lorsqu'on tente de négocier. C'était un peu la philosophie de bon nombre de Canadiens. Elle a été résumée par Preston Manning lorsqu'il a dit: « Pourquoi le Canadien a-t-il traversé la route? Pour être au milieu. »

Nous tentons toujours de trouver cette perspective du milieu dans le cadre d'un accord de sorte que nous puissions fournir ce qu'il y a de meilleur à l'ensemble des Canadiens. Est-ce toujours possible? Non.

Monsieur Risley, vous avez parlé de l'accord de libre-échange de 1998. Il y a seulement quelques jours de cela, il y a eu un documentaire sur l'élection de 1988, et ça m'a rappelé le scénario. C'était intéressant. Certaines publicités étaient très stratégiques. On affirmait que, en raison de l'accord, le 49^e parallèle serait effacé, que nous allions devenir le 51^e État, une colonie des États-Unis. On versait beaucoup dans le sensationnalisme à ce moment-là.

Malheureusement, nous entendons encore cela aujourd'hui. Mais c'est toujours plus facile de rester positif et de se tourner vers l'avenir. Nous devons également apprendre de nos expériences. L'accord de libre-échange, l'ALENA, est certainement loin d'être parfait.

Seriez-vous d'accord pour dire que l'AECG est un accord du XXI^e siècle qui servira de modèle pour aider non seulement le Canada dans le cadre de nos futurs accords commerciaux, mais également d'autres pays dans notre monde commercial mondialisé?

M. John Risley: Comme nous l'avons déjà dit, je crois que les économistes du monde entier s'entendent en général sur le fait que le libre-échange est le principal facteur de croissance du PIB mondial.

Cela dit, il revient aux mandants, si vous voulez, aux parties à l'accord, de saisir cette occasion. Le problème de l'accord de libre-échange avec les États-Unis, c'est que les entreprises canadiennes se sont ralliées et ont saisi cette occasion de générer des emplois et de favoriser la croissance économique, mais, par le fait même, elles nous ont rendu plus dépendants des États-Unis. Cette situation est préoccupante parce que, si on regarde les statistiques économiques mondiales, les nouveaux membres de la classe moyenne — et la croissance au sein de cette classe — ne viendront pas d'Europe ni des États-Unis; ils viendront de l'Asie.

Par conséquent, le Canada doit se repositionner. Il doit faire deux choses: il doit s'assurer que les industries, les entreprises et les nouvelles entreprises — surtout les petites entreprises, qui sont si importantes pour la croissance de l'emploi — comprennent bien que leur mandat est un mandat mondial. L'objectif n'est pas de créer une entreprise en Nouvelle-Écosse qui limitera ses activités à la province ou qui fera uniquement des affaires avec Terre-Neuve; c'est plutôt de bâtir des entreprises en Nouvelle-Écosse et à Terre-Neuve capables de faire des affaires dans le monde entier. C'est une initiative très importante, si vous voulez, directement sur le terrain.

Ensuite, il faut encourager les entreprises à entrer en scène et à faire ce qu'il faut pour exporter leur production à l'échelle mondiale. C'est un des aspects où le gouvernement peut vraiment aider. Prenez le modèle allemand. Si ce modèle ressort du lot en Europe, en tant que modèle axé sur les exportations qui a donné d'excellents résultats, eh bien, une des choses que le gouvernement allemand fait très bien, c'est d'aider les petites entreprises à investir massivement dans l'expansion du commerce et d'appuyer les missions dans ses ambassades et dans les villes où il est implanté partout sur la planète. Si vous parlez à des intervenants de l'industrie allemande, surtout des petites entreprises — pas les gros joueurs, mais ceux qui peuvent se payer le personnel —, ils vous diront que c'est ce qu'il faut faire.

Ce n'est donc pas suffisant de signer un accord commercial. Ce n'est que le début. La question sera de savoir ce qu'on fera ensuite. Qu'allons-nous faire pour aider ces secteurs disloqués? Puis, ce qui est encore plus important, qu'allons-nous faire pour appuyer les industries qui ont maintenant de nouvelles occasions en raison de l'accord?

L'hon. Ron Cannan: C'est l'une des raisons pour lesquelles nous sommes là aujourd'hui, et c'est un privilège de nous être déplacés ici, et dans d'autres régions du pays, pour comprendre de quelle façon l'accord pourrait être bénéfique pour les Canadiens partout au pays.

Monsieur Clarke, je vois ici une photo de ce monsieur, le président du comité du commerce. Mais sinon, l'article est très bon. C'est un article du *Chronicle Herald* d'aujourd'hui selon lequel un comité des Communes s'est fait dire que la Nouvelle-Écosse bénéficiera de l'accord commercial avec l'UE.

J'aimerais prendre quelques minutes pour parler de la raison pour laquelle les accords commerciaux sont importants. Il s'agit de commerce fondé sur des règles. M. Risley a indiqué que les industries aiment la stabilité et la confiance. Du point de vue syndical, croyez-vous que les entreprises de la Nouvelle-Écosse peuvent compétitionner à l'échelle mondiale?

•(1100)

M. Rick Clarke: Si on met les mesures de protection nécessaires en place. C'est pourquoi j'ai dit dès le départ que nous ne nous opposons pas à l'accord. Seulement, il y a beaucoup de questions toujours sans réponse. Je comprends ce que John a dit sur la dislocation. Nous n'avons pas fait ce qu'il a dit dans le cadre des accords précédents. Nous avons perdu beaucoup d'activités de fabrication dans la province, et beaucoup d'opérations forestières. En fait, beaucoup d'autres industries ont souffert, mais il n'y avait rien en place pour aider ces gens, rien pour les industries ou les petites entreprises. Si on fait bien les choses, si on met tous les morceaux du casse-tête ensemble, alors l'accord sera peut-être dans l'intérêt de tous, mais, si nous ne faisons que signer l'accord et laissons « la nature suivre son cours », eh bien, dans ce cas, et, comme je l'ai déjà dit, je ne suis pas alarmiste, à la lumière des expériences passées, les mêmes problèmes pourraient très bien se reproduire.

Je suis très confiant. Il y aurait peut-être dû y avoir certains intervenants clés. On ne peut pas rencontrer des dizaines de fois le même genre de personnes, mais il serait préférable aussi de consulter directement des intervenants clés, voire de les recevoir ici, parce qu'ils ont beaucoup d'expérience en matière de négociation.

L'hon. Ron Cannan: Vous avez répété plusieurs fois que vous n'êtes pas opposé aux accords de libre-échange. Quel accord commercial votre fédération syndicale a-t-elle approuvé?

M. Rick Clarke: Aucun, pour l'instant, parce que nous tenons aussi compte du commerce équitable. Comme je viens de le dire, nous avons perdu des industries. Nous n'avons pas été consultés à ce moment-là. Espérons que nous participerons à l'étude cette fois-ci. J'ai mentionné les normes de travail. Si on s'en tient au plus faible dénominateur commun, on n'aidera personne. On aidera peut-être les industries, ce sera peut-être bon pour la rentabilité, mais on ne fera rien pour les économies locales. Et nous ne savons pas si l'accord tient compte de cet aspect des choses. Vous en tenez peut-être compte. Vous examinez peut-être les normes de travail, les salaires, les avantages liés à la santé, les questions de santé et de sécurité. Je ne sais pas. Si vous tenez compte de toutes ces choses, alors ce pourrait être un bon accord.

L'hon. Ron Cannan: Un emploi sur cinq découle des activités commerciales, et 75 % de nos échanges commerciaux sont avec les États-Unis.

Nous avons conclu de multiples accords commerciaux bilatéraux, et votre association syndicale n'en a approuvé aucun?

M. Rick Clarke: Non. En fait, je ne devrais pas dire aucun.

Devant l'un des autres comités, le conseil consultatif dont je fais partie... Je sais que nous bénéficions d'un secteur des TI prospère et en croissance dans la province et que les entreprises font des affaires à l'échelle internationale. Par le truchement de ces processus, nous les approuvons.

Le président: Monsieur Masse, vous avez cinq minutes.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Merci à nos témoins d'être là.

Pardonnez-moi de prendre le secteur de l'automobile comme exemple, mais c'est le domaine que je connais. Lorsque je vois une publicité sur une automobile à la télévision, je ne cours pas nécessairement l'acheter. Je me rends au concessionnaire, je fais un essai routier, j'ouvre le capot, je regarde le moteur, je donne des petits coups de pieds sur les pneus, je lis le contrat, je décide de quelle façon je veux financer mon achat, je lis les documents que j'ai

en ma possession et, enfin, je prends une décision avant de signer quoi que ce soit.

Actuellement, nous n'avons qu'un dépliant des possibilités qui s'offrent à nous. Plus de 20 États européens doivent signer. Il y aura peut-être des modifications, et c'est la raison pour laquelle je crois que les exposés d'aujourd'hui sont si importants. Ça montre que nous... vous savez, nous ne nous déplaçons pas partout au pays. Nous étions à Ottawa, et nous sommes venus à Halifax pour deux ou trois jours. Nous n'avons pas vraiment consulté les Canadiens, et, pour l'instant, tout ce que nous avons en main, c'est ce dépliant.

Cela dit, monsieur Risley, avez-vous évalué ce qui a été présenté dans le contexte actuel? Avez-vous analysé la concurrence en Europe?

M. John Risley: Oui, je l'ai fait.

Mais ça, c'est une réponse facile, parce que nous sommes un fournisseur de protéines, si je peux m'exprimer ainsi. Personne dans le monde ne va mourir de faim demain si les Maritimes n'exportent pas leurs protéines des produits de la mer. Je ne dis pas que le marché européen n'est pas un marché extrêmement important pour nous. C'est un marché de restauration haut de gamme. Une bonne partie de la production du secteur des fruits de mer dans les Maritimes est destinée au marché de la restauration haut de gamme et, très probablement, le plus gros joueur à l'échelle mondiale dans ce domaine est le secteur de la restauration haut de gamme européen.

Notre compétiteur n'est pas une autre entreprise productrice de homard en France, en Écosse ou en Norvège; les compétiteurs sont les autres types de protéines. Si vous le voulez, l'objectif, c'est de fournir un produit attrayant au milieu de la restauration. Ce n'est pas simplement une question de tarifs douaniers. Lorsque nous avons percé le marché européen pour la première fois au milieu des années 1970, il y avait des tarifs, et nous avons réussi à faire des affaires quand même. À l'époque, les principaux enjeux étaient de nature logistique.

Ce que j'essaie de dire, c'est qu'il n'y a pas un seul obstacle ou un seul élément qui, tout d'un coup, fera la différence entre l'accès à un marché ou son inaccessibilité. C'est un tout. C'est la raison pour laquelle je ne suis pas ici pour dire que l'accord est la meilleure chose qui nous soit arrivée depuis le pain tranché et qu'il faut descendre dans la rue pour célébrer.

L'accord aidera-t-il notre secteur? Oui. Est-ce qu'il permettra de créer plus d'emplois? Tout à fait. Est-ce que c'est une bonne chose pour la Nouvelle-Écosse, les autres provinces de l'Atlantique et tout le pays? Oui, je le crois vraiment.

Je connais assez bien l'accord. Je n'ai pas lu tout le document, mais je me rappelle que l'accord de libre-échange de 1988 était un document d'environ 900 pages, et je ne crois pas que tant de personnes l'ont vraiment lu au complet.

•(1105)

M. Brian Masse: Vous avez formulé un bon argument au sujet de la dislocation des industries. L'accord de libre-échange a détruit le Pacte de l'automobile et a fait perdre des dizaines de milliers d'emplois. En raison de l'accord, notre pays est passé du deuxième rang mondial en matière d'assemblage de véhicules au huitième rang, parce que l'ALENA n'avait pas tenu compte du fait que le Japon allait contester le pacte.

Je vais poser deux questions rapides parce que j'ai peu de temps.

Dans votre témoignage d'aujourd'hui, vous avez mentionné la dislocation des industries. J'aimerais que vous me disiez quelles industries seront touchées.

Puis, il y a eu beaucoup de témoignages et beaucoup de données probantes selon lesquels les coûts des médicaments augmenteront en raison de l'accord. En quoi cela aura-t-il un impact sur les négociations touchant les avantages sociaux et les pensions, et de quelle façon cela touchera-t-il les industries qui devront essuyer ces coûts supplémentaires? En outre, quelles seront les pressions supplémentaires sur les fonds publics si ces services ne sont pas prévus dans les conventions collectives en vigueur dans les secteurs privé et public?

Le président: Soyez bref s'il vous plaît.

M. John Risley: Merci, monsieur le président.

Je crois vraiment à l'importance de solides programmes sociaux. Je ne suis pas un de ces capitalistes fous qui refusent d'aider un segment de la société qui se trouve dans le besoin. Je trouve tragique que des personnes âgées, qui ont été formées pour occuper une profession et qui ont bien gagné leur vie, se retrouvent, malgré elles, exclues de leur profession.

Que pouvons-nous faire à ce sujet? Nous devons assurer la prospérité du pays afin d'avoir les ressources nécessaires pour aider ces gens, afin de pouvoir les aider à se recycler, si c'est leur décision, et afin de pouvoir financer les programmes sociaux. C'est l'obligation du Canada si vous voulez. Je crois que nous faisons relativement bien les choses en ce sens. Mais est-ce assez? Nous avons appris beaucoup de l'accord de 1988. Nous avons appris beaucoup de l'effondrement des pêcheries en ce qui concerne le recyclage des gens, mais vous savez quoi, nous avons survécu. Si vous visitez aujourd'hui les régions rurales de Terre-Neuve, laissez-moi vous dire que ces régions sont plus prospères que jamais. Le chemin a-t-il été cahoteux? Bien sûr, mais nous avons poursuivi notre chemin et nous nous en sommes sortis plus forts.

Le président: Monsieur Clarke, très rapidement.

M. Rick Clarke: Selon moi — et j'en ai parlé dans mon exposé —, le simple fait de prolonger le processus d'obtention de brevet pour des médicaments non génériques va probablement coûter aux employeurs, aux travailleurs, aux syndicats et aux gouvernements provinciaux entre 29 et 56 millions de dollars par année à compter de 2023. Cela aura un impact majeur sur la capacité des régimes d'avantages sociaux et celle du gouvernement provincial d'offrir d'autres programmes, puisqu'ils auront à absorber ces coûts.

Le président: Merci.

Monsieur Shory, vous avez cinq minutes. Vous êtes le dernier à parler.

M. Devinder Shory: Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins d'être venus ce matin.

Monsieur Clarke, j'ai été surpris d'apprendre que vous n'avez jamais appuyé d'accord de libre-échange. Nous avons reçu des représentants d'Halifax Gateway hier. Ils nous ont parlé de 100 milliards de dollars dans les provinces de l'Atlantique du Canada, et d'une occasion d'avoir accès à un marché de 500 millions de consommateurs. Ne croyez-vous pas que l'élimination de tous les types de tarifs douaniers profitera aux membres de votre syndicat?

M. Rick Clarke: Je suis heureux que vous posiez la question à nouveau, parce que j'allais demander une question de privilège à ce propos de toute façon. Si j'ai l'air cynique à ce sujet... un de vos collègues a dit qu'il y a eu beaucoup de consultations serrées auprès d'intervenants clés, mais il est extrêmement malheureux — et je ne parle pas de Rick Clarke — que les représentants des travailleurs au pays ne soient pas considérés comme des intervenants clés, parce que, si nous avons participé à certaines de ces consultations serrées,

nous ne jugerions pas négativement l'accord à la lumière des accords commerciaux précédents. Dans le passé, on nous a laissés ramasser les dégâts et s'occuper de tous les travailleurs touchés. Aucun programme n'avait été mis en place.

Cette fois-ci, vous procéderez peut-être comme il faut. Si c'est le cas, il se peut que vous reveniez faire un tour et je serai l'un des premiers à dire « oui, vous avez fait la bonne chose », mais pour recevoir les félicitations, il faut être à la hauteur. On ne peut pas simplement faire fi de la vie des gens et dire que tout est beau parce qu'on a eu quelques belles étoiles là-haut.

• (1110)

M. Devinder Shory: Monsieur Clarke, j'ai hâte de vous entendre dire, un jour, que nous avons fait la bonne chose.

Monsieur Risley, à la lumière des lacunes que les témoins nous ont soulignées depuis hier, il est évident que l'augmentation des exportations de poisson et d'autres fruits de mer est une bonne nouvelle ici, dans les provinces de l'Atlantique. Quel est votre point de vue sur l'accord commercial Canada-Union européenne en tant que représentant d'une grande entreprise comme Clearwater Fine Foods Inc.?

M. John Risley: L'Europe compte le plus important secteur de restauration haut de gamme du monde, et, même si la situation économique en Europe n'est pas aussi bonne qu'en Asie et que la croissance est nulle — comparativement à la très bonne croissance constatée en Asie, et particulièrement en Chine —, c'est tout de même le marché le plus important.

Ce que je veux dire, c'est qu'il faut se diversifier en tant que nation. Le danger lié à la réussite de l'accord de libre-échange, parce que nous savons tous que cela a été un énorme succès, c'est qu'il a accru notre dépendance. La croissance économique s'est faite de façon très ciblée, et, au bout du compte, nous sommes devenus encore plus dépendants des États-Unis, situation qui ne peut plus durer. C'est la raison pour laquelle nous devons nous tourner vers l'Europe. Nous avons besoin d'un accord de libre-échange avec l'Europe.

Le pire scénario que je peux imaginer, ce serait que les Américains passent à l'attaque et négocient un accord de libre-échange avec l'Europe — comme vous le savez, ils y réfléchissent — avant que le Canada puisse signer le sien. Si cela se produit, je peux vous assurer que nous n'obtiendrons jamais d'accord de libre-échange avec l'Europe. On nous oublierait. C'est mon point de vue compte tenu de la petite taille de notre économie. Nous devons être très proactifs. La tendance mondiale est aux accords bilatéraux, et c'en est un, et nous devons conclure de tels accords bilatéraux.

M. Devinder Shory: J'aimerais aussi vous remercier d'avoir précisé une chose. Nous avons entendu un autre témoin nous parler du secteur de la transformation dans les provinces de l'Atlantique. Il a dit que l'accord de libre-échange allait sonner le glas de ce secteur, mais je crois que vous avez décrit la situation sous un autre jour. L'élimination des tarifs douaniers de 20 % imposés au secteur de la transformation renforcera ce secteur. Je vous remercie de l'avoir précisé.

Quelles mesures Clearwater a-t-elle prises pour se préparer à pénétrer les marchés européens auxquels elle n'avait pas accès avant?

M. John Risley: Nous sommes chanceux. Nous sommes la plus grande entreprise de fruits de mer du pays, nous pouvons donc investir dans des activités de vente et de commercialisation à l'échelle mondiale, là où d'autres ne peuvent pas se le permettre. D'une certaine façon, nous pavons la voie, si vous voulez, pour nos plus petits compétiteurs dans le secteur, même si nous ne les considérons pas comme des compétiteurs.

Nous possédons deux bureaux de vente en Europe. Nous continuons à renforcer nos efforts de vente et de commercialisation, et ce, pas seulement en Europe, mais dans le monde entier. Nous faisons affaire avec des pays comme la Roumanie et la Pologne, et nous considérons l'Europe de l'Est comme un nouveau marché pour nous, parce que, traditionnellement, ce n'était pas un marché dans lequel nous faisons des affaires.

Tout ce qui nous aide sur le plan de la réglementation, tout ce qui élimine les obstacles au commerce, nous est favorable.

Le président: Merci beaucoup.

Sur ce, nous en avons terminé avec ce groupe de témoins.

J'aimerais formuler un commentaire sur les accords commerciaux. Je parlais devant des membres du Congrès et des législateurs d'État du Massachusetts... désolé, je crois que c'était du Maine. Ils m'expliquaient en quoi l'ALENA avait été le pire accord que les États-Unis avaient jamais signé. Ils m'ont demandé de leur donner une seule raison de l'appuyer. Je leur ai dit que j'allais leur en donner 28 000. C'est le nombre d'emplois créés par les échanges commerciaux avec le Canada. C'est souvent une question de point de vue lorsqu'on évalue les accords commerciaux.

J'apprécie votre témoignage que vous avez présenté au comité. Nous allons faire une pause de 15 minutes pour nous préparer pour le prochain groupe.

• _____ (Pause) _____

•
•(1125)

Le président: Nous reprenons nos travaux.

Nous aimerions remercier nos derniers témoins de la matinée d'être là. Ils sont tous les deux là à titre personnel.

Nous accueillons John Cody ainsi que Winston Fiander, c'est bien cela?

M. Winston Fiander (défenseur, Pêches communautaires, à titre personnel): « Fi-ander ». Oui.

Le président: Très bien. Nous sommes impatients d'entendre vos exposés.

Nous allons commencer par vous, monsieur Fiander.

M. Winston Fiander: Merci beaucoup, monsieur le président.

Dans le cadre de mon exposé, je veux mettre l'accent sur les éventuelles répercussions de l'AECG sur les communautés rurales de pêcheurs à Terre-Neuve-et-Labrador. C'est un aspect des pêcheries commerciales dont tiennent peu compte les gestionnaires des pêches, les décideurs et, je dirais aussi, les négociateurs commerciaux à Ottawa et à St. John's.

Terre-Neuve-et-Labrador bénéficie d'environ 40 000 kilomètres de côte, qui compte des centaines de collectivités situées près des zones de pêche les plus prolifiques, ou, du moins, qui étaient les plus prolifiques. Elles ont été un peu surexploitées au cours des dernières années, mais il s'agit tout de même de zones encore très riches.

Je vais vous donner une idée de la contribution de ces collectivités à l'économie canadienne, à celle des provinces de l'Atlantique et, en particulier, à celle de Terre-Neuve. En 2012, notre flotte côtière, qui comprend des bateaux de moins de 65 pieds, comptait près de 5 000 entreprises de pêches. Les pêcheurs côtiers sont des propriétaires d'entreprises de pêches autonomes qui emploient quelque 10 000 chefs de bord et membres d'équipage qui vivent sur place, dans ces collectivités. Ces chiffres n'incluent pas les emplois liés à la transformation et les autres emplois secondaires que créent indirectement ces entrepreneurs.

En 2012, cette flotte a pêché pour 370 millions de dollars de poissons, ce qui représente 60 % des quantités débarquées à Terre-Neuve-et-Labrador. Et pour vous prouver qu'il ne s'agit pas d'une année unique, de 2000 à 2012, sur une période de 12 ans, selon le ministère des Pêches et des Océans, cette flotte a enregistré en moyenne des quantités débarquées annuelles de 360 millions de dollars, soit 60 % des quantités totales débarquées.

Cette flotte est à la base d'un mode de vie de Terre-Neuve-et-Labrador depuis 500 ans. Et ce n'est pas tout. Ces pêcheries contribuent de façon importante à la sécurité alimentaire des communautés côtières et de l'ensemble de la province. Si l'on élargit l'analyse à toute la région de l'Atlantique et qu'on inclut aussi le Québec, il y a environ 10 000 entreprises dans l'Est du Canada qui, en 2011, ont débarqué pour 1,8 milliard de dollars de poissons. Ces pêcheries sont probablement le plus important groupe d'employeurs de toute la région atlantique du Canada.

Ces pêcheries font partie de la vie économique, sociale et culturelle de ces collectivités rurales. C'est ce qu'on a constaté avec l'entrée en vigueur de deux politiques: la politique de séparation de la flottille, entrée en vigueur en 1979, et la politique sur le propriétaire exploitant, entrée en vigueur en 1996.

Ensemble, ces deux politiques limitent l'achat des quotas et des licences par les personnes morales et les autres intervenants qui ont l'argent nécessaire pour les acheter, les regrouper et les retirer des collectivités. Vous comprendrez donc que ces politiques sont un important obstacle à la disparition de ces entreprises, emplois, et autres retombées dans ces collectivités. Ces politiques, en d'autres mots, agissent comme un rempart. Elles ont empêché la fermeture d'entreprises et permis de sauver des emplois. Grâce à elles, les propriétaires exploitants ont pu rester le moteur économique de nos collectivités côtières.

•(1130)

En plus de ces deux politiques, nous avons besoin de lois, de politiques et de programmes nouveaux et novateurs pour éliminer les autres graves menaces qui pèsent sur la viabilité de nos collectivités. Une de ces menaces est de nature démographique. En fait, on pourrait dire qu'il s'agit de la plus grande menace de toutes. La plupart des pêcheurs approchent de l'âge de la retraite et ils veulent vendre leurs quotas et leurs licences et les convertir en fonds de retraite. Cependant, les jeunes pêcheurs qui aspirent au métier n'ont pas les moyens d'acheter les entreprises et d'entrer dans le secteur. Il faut donc mettre en place des politiques et des initiatives créatives pour s'assurer que ces emplois et revenus restent dans nos collectivités.

Certaines initiatives ont déjà été mises en place. En voici quelques exemples:

St. Anthony Basin Resources Inc. attribue des quotas à la collectivité, que celle-ci peut utiliser à des fins de développement. La Labrador Fishermen's Union Shrimpr Company a permis de conserver des milliers et des milliers d'emplois le long des côtes du Labrador et sur la côte Sud en particulier. La Fogo Island Co-operative Society est un autre exemple. En Nouvelle-Écosse, le programme Off the Hook permet aux pêcheurs de signer des contrats avec les consommateurs pour leur fournir de la nourriture à un prix établi d'avance. Les ententes de propriété coopérative, qui permettent aux pêcheurs ou aux collectivités de mettre en commun les licences et les quotas et de les louer à des membres à un coût réduit équitable, sont un autre exemple. Même des institutions de crédit, comme la South Coast Community Development Corporation, sur la côte sud de Terre-Neuve, ont reconnu l'importance d'offrir des options de prêts abordables aux jeunes pêcheurs afin d'appuyer la continuité de la pêche côtière dans la région.

Vous vous demandez probablement pourquoi je parle de toutes ces initiatives. Je crains que l'AECG soit un obstacle à l'application, et, en fait, au maintien, de certaines de ces politiques, particulièrement les politiques sur la séparation des flottilles et le propriétaire exploitant. En effet, l'accord pourrait devenir un obstacle à l'application de nouvelles politiques qui sont indispensables au maintien de nos collectivités.

• (1135)

Le président: Permettez-moi de vous interrompre un bref instant. Il vous reste environ deux minutes, et je vois que votre exposé est loin d'être terminé. Vous devriez vous en tenir aux principaux points, parce que je ne crois pas que vous pourrez tout dire.

Reprenez.

M. Winston Fiander: Je vais accélérer le rythme.

Ce que je veux surtout vous faire comprendre, c'est que Scott Sinclair, l'auteur d'une étude intitulée *Globalization, Trade Treaties and the Future of the Atlantic Canadian Fisheries*, a indiqué que les deux politiques dont j'ai parlé, celle sur le propriétaire exploitant et l'autre, figurent à l'annexe II. Il faut cependant se rappeler que nous n'avons pas vu l'accord, alors je ne saurais dire si c'est vrai ou faux. Pour Scott Sinclair, cela signifie qu'elles sont protégées pour l'instant, mais il nous avertit qu'elles peuvent être contestées à l'avenir et que, selon lui, elles le seront assurément. Une fois qu'elles seront remises en question, le dossier sera transféré à l'Organisation mondiale du commerce, qui devra prendre une décision. Cela signifie que nous pourrions perdre le contrôle de ces deux politiques, qui, rappelons-le, sont très, très importantes pour les régions rurales à Terre-Neuve et dans les autres provinces de l'Atlantique du Canada.

Actuellement, l'Organisation pour l'alimentation et l'agriculture des Nations Unies réalise une initiative et demande aux États — je tiens à souligner que le Canada fait partie du processus — de reconnaître et de protéger les petites pêcheries en adoptant les « Directives internationales pour garantir des pêches artisanales durables », des directives volontaires qui s'inscrivent dans le contexte de la sécurité alimentaire et de la réduction de la pauvreté et qui portent un titre typique des documents des Nations Unies.

Leur objectif est de « fournir des conseils et des recommandations, d'établir des principes et des critères, et de divulguer l'information nécessaire aux États et aux parties prenantes pour garantir des pêches artisanales sûres et durables et les moyens d'existence qui en découlent ». Je demande donc aux rédacteurs de l'AECG de consulter ces directives. De plus, il faut rappeler aux pays européens

qu'ils participent aussi à ce processus et que l'AECG doit être conforme aux directives.

Pour terminer, je tiens à vous remercier de l'occasion que vous m'avez offerte, mais j'aimerais ajouter que le processus aurait été encore plus enrichissant pour vous et plus conforme aux principes démocratiques du Parlement si vous aviez tenu votre neuvième réunion — vous en êtes actuellement à la huitième — à Terre-Neuve.

Merci beaucoup.

• (1140)

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Cody. La parole est à vous.

Colonel (à la retraite) John Cody (à titre personnel): Bonjour. Je vous remercie de m'avoir invité aujourd'hui.

Je m'appelle John Cody, comme vous le savez, et je suis résident de Dartmouth, de l'autre côté.

J'ai joint la MRC en 1963, en tant que pilote, et j'ai pris ma retraite 32 ans plus tard alors que j'étais colonel des forces aériennes et lieutenant-colonel à Shearwater. J'étais responsable de deux flottes océaniques d'hélicoptères Sea King. J'ai enregistré environ 4 000 heures de vol sur ces engins.

J'ai servi à Washington pendant trois ans en tant que responsable du système de halage et d'arrimage rapide des hélicoptères fabriqués au Canada pour la Marine américaine. Mon travail consistait à superviser la modification du système Beartrap pour respecter les spécifications de la USN dans le cadre de son programme d'hélicoptère LAMPS Mk III. J'ai ensuite vendu le système à la USN en 1983 pour environ 350 millions de dollars.

Au QGDN, j'étais l'officier responsable de la flotte des Sea King. Après ma retraite, en 1995, j'ai travaillé pendant 10 ans comme directeur général du centre de soutien logiciel de General Dynamics Canada à Dartmouth, et j'appuyais le projet d'hélicoptère maritime.

Durant cette période, j'ai travaillé pour l'Aerospace and Defence Industries Association — si j'ai bien compris, vous allez rencontrer des représentants de l'association plus tard aujourd'hui —, où j'ai été vice-président exécutif pendant cinq ans, puis en tant que président de son partenariat des RH, un sous-comité. Enfin, j'ai pris ma retraite de GDC à la fin de septembre 2013, il y a environ sept semaines.

Mon point de vue est intéressant, du moins, selon moi. C'est un très gros document. J'ai été surpris par le fait que les représentants qui ont travaillé sur l'accord ont obtenu l'approbation de principe de 13 ordres de gouvernement différents du Canada, du Parlement européen et de 28 États. Selon moi, c'est un fait d'armes remarquable, et j'ai participé à de grands projets dans le passé.

Ce n'est rien de moins qu'un accord en vertu duquel le Canada et l'Union européenne font la promotion du commerce bilatéral en éliminant les tarifs douaniers et en réduisant les obstacles non techniques pour favoriser le transport des marchandises, des services, des investissements et de la main-d'œuvre, qui est un élément important.

Jusqu'à présent, les négociations ont porté sur les éléments qui suivent et elles continueront de le faire: le commerce des biens et des services, les investissements, les activités d'approvisionnement gouvernemental, la coopération en matière de réglementation, la propriété intellectuelle, les séjours temporaires de gens d'affaires, la politique sur la concurrence, la main-d'œuvre et, pour faire bonne mesure, l'environnement.

On estime que l'impact de l'accord au Canada variera selon les secteurs et les industries et d'un secteur ou d'une industrie à l'autre en fonction de la façon dont les entreprises s'adapteront au nouvel environnement commercial. Je crois comprendre que le mécanisme proposé dans l'ébauche de l'accord prévoit l'élimination de 99 % des tarifs douaniers non agricoles au moment de la signature, puis 100 %, plus ou moins, au cours des sept années suivantes.

Une analyse sectorielle révèle que les industries qui bénéficient actuellement des barrières protectionnistes seront touchées négativement par l'accord, puisque les importations entreront dorénavant au Canada à prix moindre. Un examen préliminaire donne à penser qu'il y aura des répercussions minimales sur la plupart des marchandises exportées, et que les biens manufacturés profiteront probablement d'un effet positif.

En ce qui concerne l'agriculture, il y a actuellement un tarif douanier moyen de 13,9 % sur la marchandise canadienne exportée dans l'UE. Les tarifs seront ramenés à 0 % au fil du temps, ce qui devrait permettre d'accroître l'accès aux marchés européens à long terme, et, comme l'a dit M. Risley, est une bonne nouvelle pour le Canada.

L'élimination proposée de 95,5 % des tarifs douaniers sera sans aucun doute bénéfique pour les exportateurs de fruits de mer.

En ce qui concerne le vin et les spiritueux, certains types de produits canadiens bénéficieront d'une reconnaissance spéciale accordée à des produits distinctifs qui affichent un caractère spécial ou une qualité particulière, comme le scotch Glen Breton à Cap Breton. C'est donc dire que les vins étrangers deviendront plus compétitifs au Canada.

L'approvisionnement gouvernemental est un domaine très grand et extrêmement complexe. On s'attend à ce que le Canada soit nettement gagnant sur ce plan, puisque ses exclusions sont apparemment beaucoup plus importantes que celles proposées par l'UE. Le marché de l'approvisionnement gouvernemental au sein de l'UE vaut 2,7 billions de dollars, et, en vertu de l'AECG, le Canada aura accès à tous ces contrats. Si quelqu'un veut me reprendre sur l'expression « tous », je dirais « la plupart ».

Les entreprises européennes bénéficieront d'avantages semblables et pourront soumissionner sur les contrats canadiens, à l'exception des contrats de défense et de R-D et ceux liés aux questions autochtones, à l'éducation et aux services sociaux et aux soins de santé.

•(1145)

Les seuils d'investissement exigeant un examen officiel augmenteront, passant de 344 millions de dollars, leur niveau actuel, à 1,5 milliard de dollars pour les investissements européens au Canada. En passant, les seuils d'investissement augmenteront aussi pour les pays qui ont déjà conclu des accords de libre-échange avec le Canada, comme les États-Unis et le Mexique.

L'élimination progressive sur sept ans du tarif douanier de 6,1 % sur les véhicules européens devrait entraîner une réduction des prix de ces véhicules au Canada. On estime que la lente élimination de ce tarif douanier permettra aux fabricants d'automobiles canadiens de s'adapter, puisqu'il s'agit de modèles luxueux qui représentent une petite part du marché canadien. Les tarifs préférentiels dont bénéficient les véhicules exportés du Canada dans l'Union européenne seront fondés sur la quantité de contenu canadien. Les véhicules dont le contenu sera canadien à au moins 50 % pourront être exportés dans l'Union européenne sans droits de douane, ce qui entraînera une augmentation des exportations canadiennes en Europe.

Les travailleurs étrangers temporaires sont un enjeu important. Le Canada protégera les secteurs de la santé, de l'éducation publique et des services sociaux. Les documents préliminaires donnent à penser que le Canada aura un accès sans restriction à tous les secteurs européens. Les dispositions sur les visas temporaires des travailleurs très spécialisés au Canada et au sein de l'Union européenne ont été décrites comme étant étoffées. Cela fera en sorte qu'il sera plus facile pour les travailleurs temporaires de travailler au Canada et au sein de l'Union européenne. De mon point de vue, en tant que président du partenariat des RH, je crois qu'il sera difficile pour les secteurs de l'aérospatiale et de la défense d'obtenir des travailleurs formés. Je pourrai répondre à deux ou trois questions à ce sujet un peu plus tard.

L'Union européenne verra à accroître la transparence en matière d'accréditation. Elle va aussi rationaliser le processus de reconnaissance des qualifications professionnelles canadiennes. Le Canada, de son côté, continuera à être aux prises avec le problème de la reconnaissance des qualifications professionnelles, comme c'est le cas depuis nombre d'années. Personnellement, je crois que le Canada doit se ressaisir.

Les banques canadiennes qui ont des investissements au sein de l'Union européenne bénéficieront d'une meilleure protection et d'un accès accru au marché européen. Les produits pharmaceutiques et les médicaments fabriqués en Europe sont les plus importantes importations européennes au Canada, avec des parts de marché de 11,6 %. L'AECG verra à ce que la situation persiste pour les huit premières années d'application. De plus, on a promis une exclusivité commerciale d'une certaine durée aux Européens.

Du point de vue de la Nouvelle-Écosse, il devrait y avoir de très bonnes retombées pour le port de Halifax. On s'attend à ce que l'autoport affiche une croissance. Les deux terminaux à conteneurs d'Halifax devraient voir leurs activités augmenter, et il pourrait même y avoir un troisième terminal. Le commerce de marchandises pourrait augmenter de 29 milliards de dollars. Les exportations canadiennes pourraient augmenter de 23 %, ou 10 milliards de dollars, et les exportations européennes au Canada, de 36 %, ou 19 milliards de dollars.

Il y a cependant des risques. La valeur du dollar canadien par rapport à l'euro a augmenté de 19 % depuis le début des négociations. Par conséquent, certaines des répercussions dont les gens parlent aujourd'hui changeront. Il y a beaucoup d'inconnues, et on ne comprend pas bien les répercussions de l'accord. On l'a rappelé à plusieurs reprises ce matin.

Mais il y a aussi des occasions. L'accord pourrait mener à une augmentation du PIB du Canada et de l'Union européenne, ce qui se traduit par de nouveaux emplois. Le Canada et l'Union européenne bénéficieront de débouchés commerciaux accrus. L'accès au marché des entreprises nationales augmentera. Le Canada aura accès au marché d'approvisionnement gouvernemental européen, et ce, avec quelques exceptions. Nous aurons un meilleur accès aux innovations qui pourront aider les entreprises canadiennes à devenir plus productives. Le Canada sera plus ouvert aux investissements européens, et la mobilité de la main-d'œuvre permettra au Canada d'avoir accès à des talents, si, bien sûr, nous améliorons notre programme de reconnaissance des titres de compétence étrangers et nous signons des accords de reconnaissance mutuelle.

Il y a certains défis. La communication avec le grand public a été très limitée durant ces négociations initiales, ce qui a provoqué des soupçons et un manque de soutien au sein de la population canadienne générale. J'ai tendance à croire que de nombreux groupes y sont opposés — le SCFP, les Travailleurs canadiens de l'automobile et le Conseil des Canadiens.

En conclusion, l'accord est tellement imposant qu'il peut rebuter certaines personnes au premier coup d'oeil. Selon moi, les négociateurs ont fait un excellent travail jusqu'à présent. Comme nous l'avons appris pour l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, de façon générale, l'accord a été bien reçu par le milieu des affaires canadien. C'est un modèle éprouvé, et je crois vraiment que l'accord sera lui aussi une réussite.

• (1150)

Les provinces maritimes, en particulier, doivent absolument être de la partie. Et tandis que les échanges avec les États-Unis sont plus difficiles de jour en jour, et ce, même avec l'accord de libre-échange en place, le Canada devra absolument saisir cette nouvelle initiative pour avoir des partenaires dignes de confiance avec qui faire des affaires.

Merci.

Le président: Eh bien, merci beaucoup.

Nous allons passer à la période de questions et de réponses.

Nous allons commencer par M. Morin. La parole est à vous.

M. Marc-André Morin (Laurentides—Labelle, NPD): Monsieur Fiander, croyez-vous que... la question n'est pas vraiment de savoir si on est en faveur ou non de l'accord. L'accord est un fait incontournable parce que...

La question n'est-elle pas de déterminer comment nous allons nous occuper des gens, parce qu'il y aura des perturbations? Terre-Neuve est un bon exemple. Les gens vivaient dans des communautés de pêcheurs le long de belles côtes, et ils résident maintenant dans des remorques ATCO près des rivières. Ce n'est pas un choix qu'ils devraient avoir à faire. S'ils décident d'économiser afin de préparer l'avenir de leurs enfants et de se bâtir une retraite digne de ce nom, ils peuvent le faire, et je les félicite, mais ils ne devraient pas être obligés de le faire.

Lorsque nous évaluons un accord commercial, ne croyez-vous pas que nous devons évaluer de quelle façon les différents groupes seront touchés et nous assurer de ne pas laisser pour compte les plus petits en cours de route? Parfois, c'est une simple question de formulation. Tout le conflit du bois d'oeuvre entre le Canada et les États-Unis a découlé d'un seul mot. Plutôt que de dire « en comparaison du marché américain », l'accord disait « par rapport au marché américain ». Cela nous a coûté 450 000 emplois et près de 1 milliard de dollars. Dans ma circonscription, les cinq plus gros employeurs ont dû fermer leur usine, et ce, des années après le conflit. Il faut faire attention aux détails et prendre soin des gens touchés.

Avez-vous quelque chose à dire à ce sujet?

M. Winston Fiander: Je suis tout à fait d'accord avec vous. Ce que j'ai dit au début de mon témoignage est quelque chose que beaucoup de gens ignorent, soit que les petites pêcheries côtières contribuent énormément à notre économie. Je dois dire que Pêches et Océans croit que l'efficacité économique est la réponse à tous les maux qui accablent les pêcheries. Et, si on voit les choses ainsi, on se retrouvera inéluctablement avec de grands chalutiers-usines-congélateurs qui emploient une fraction des gens qui travaillent actuellement dans le domaine.

Et, bien sûr, il y a toujours l'efficacité économique des pêcheries côtières. Ça ne marche pas parce que la définition est trop étroite. Il y a tellement d'avantages qui découlent de ces petites pêcheries côtières. Je vous ai donné les chiffres. Dans les provinces atlantiques du Canada, on parle d'une production de 1,8 milliard de dollars... c'est beaucoup d'argent dans la poche des gens. On peut rapetisser l'industrie — c'est la tendance du gouvernement, de rationaliser et rationaliser encore et de réduire l'industrie — jusqu'à ce que M. Risley et trois ou quatre autres entreprises soient les seuls propriétaires des ressources et les seuls à mettre de l'argent dans leurs poches. Il faut penser à la répartition des bénéfices.

• (1155)

M. Marc-André Morin: Ce que j'en comprends, c'est qu'il est beaucoup plus facile d'interagir avec une grosse société qu'avec 5 000 pêcheurs en colère.

M. Winston Fiander: Oui. Si vous croyez que tous les pêcheurs sont en colère...

M. Marc-André Morin: Ils peuvent l'être.

M. Winston Fiander: Cinq mille pêcheurs heureux. Occupons-nous de les rendre heureux. Et puis, dans l'AECG...

M. Marc-André Morin: Ils le sont depuis 500 ans.

M. Winston Fiander: Oui. Eh bien, en ce qui concerne l'AECG, j'implore les rédacteurs de l'accord de bien tenir compte de tout ce qui pourrait avoir un impact sur cette industrie de 1,8 milliard de dollars, ici, dans le Canada atlantique et au Québec, et de garantir par un texte en béton que nous n'allons pas tout chambouler.

M. Marc-André Morin: Ne croyez-vous pas qu'il aurait été préférable de leur parler avant?

M. Winston Fiander: Bien sûr.

M. Marc-André Morin: Le gouvernement aurait su à qui il a affaire. Ce sont ces gens qui devront en subir les conséquences au fil des ans.

M. Winston Fiander: Oui.

M. Marc-André Morin: Est-ce qu'il me reste du temps?

Le président: Très peu.

M. Marc-André Morin: J'ai une très courte question pour M. Cody.

Compte tenu des hauts taux de chômage en Europe, plus de 60 % des jeunes dans certains pays, croyez-vous que la situation sera équitable avec ces pays? Ou ne serons-nous pas victimes de dumping en raison de leur surcapacité de production dans le secteur de l'automobile en particulier? Ils ferment des usines en France parce que leur capacité est cinq fois plus élevée que la demande. Pour eux, ce sera bar ouvert au Canada.

Col John Cody: J'ai lu assez à ce sujet depuis que vous m'avez demandé de venir, et je me sens comme Daniel dans la fosse aux lions, mais vous avez probablement un peu raison. En ce qui concerne la venue de travailleurs au Canada, nous accepterons seulement ceux qui sont qualifiés. Et ça ne sera qu'une fraction des besoins de l'Union européenne, mais je ne crois pas que nos industries déménageront massivement leurs capacités en Europe de l'Est. Je ne crois pas que ce sera le cas.

Le président: Merci beaucoup. Votre temps est écoulé.

Nous allons passer à M. O'Toole.

M. Erin O'Toole: Merci, monsieur le président.

Comme d'autres l'ont dit avant moi, j'apprécie vraiment le fait que les témoins aient pris le temps de venir présenter leur point de vue sur l'accord. C'est justement pour cette raison que le comité tente de joindre les Canadiens et les intervenants clés: pour obtenir leur rétroaction et susciter des discussions sur la façon de tirer profit de la situation durant la période qui mènera à la ratification de l'accord.

Malheureusement, comme tous les comités parlementaires, monsieur Fiander, la plupart de nos réunions ont lieu à Ottawa, mais nous avons un budget pour permettre à des témoins de venir à Ottawa et nous permettre de tenir des séances à l'extérieur de la capitale. Le nombre de réunions prévues, si je ne m'abuse, est de six à huit, et elles auront lieu principalement à Ottawa. Actuellement, notre première visite à l'extérieur d'Ottawa est dans le Canada atlantique. Nous aimerions bien pouvoir visiter toutes les capitales provinciales, mais nous essayons aussi de choisir des régions où l'on peut faire venir les témoins de façon économique.

En ce qui concerne Terre-Neuve, j'ai déjà eu l'immense plaisir, comme nous en parlons hier soir à la réception, de prendre la mer à bord du NCSM *St. John's* et de participer à une mission de patrouille des pêcheries. J'ai aussi eu l'occasion, par la suite, de faire visiter les bureaux secondaires des douanes au défunt lieutenant-gouverneur Maxwell House, qui nous a quittés le mois dernier. Comme nous le disions hier, il y a des gens inoubliables à François et à Harbour Breton, et ce sont des lieux vraiment spectaculaires.

Je vais rappeler les chiffres que j'ai donnés à M. Etchegary ce matin. L'industrie de la transformation, qui comptait des milliers d'usines, en compte maintenant moins de 100. Cependant, ces usines sont compétitives et elles comptent sur un effectif très spécialisé. Vous avez entendu certaines données sur les tarifs douaniers qui seront éliminés dans le cadre de l'accord avec l'Europe. Les produits de la mer transformés sont en fait affublés des tarifs douaniers le plus élevés, un taux de 20 %. Ne croyez-vous pas que l'accord sera bénéfique pour les usines restantes de Terre-Neuve?

• (1200)

M. Winston Fiander: En fait, vous voyez, l'élément que l'accord ne modifiera pas, c'est la disponibilité des ressources. Nous avons détruit et continuons de détruire les stocks de poisson les uns après les autres. Tous les accords du monde n'y changeront rien. Nous ne pouvons pas exporter ce que nous ne pouvons pas pêcher.

La raison pour laquelle les usines ferment, c'est l'approvisionnement qui n'est tout simplement plus suffisant. On en a trop construit au départ, c'est vrai, mais le problème, c'est qu'un trop grand nombre d'usines ont été construites pour des raisons politiques plutôt que pour des raisons commerciales.

Je ne suis pas un expert en la matière, mais je crois que Gus serait d'accord — nous avons passé notre vie à réfléchir à ce genre de choses —, le principal enjeu ici, ce sont les ressources elles-mêmes.

M. Erin O'Toole: Comme vous le dites, depuis des décennies, on a toujours fait de la politique dans l'industrie. Cependant, ces derniers temps, on a vu en quelque sorte une stabilisation dans le domaine des pêcheries côtières grâce à l'ajout des crevettes, comme vous l'avez mentionné, et de la pêche du crabe. Ces nouvelles possibilités n'ont certainement pas remplacé les autres populations de poisson, mais l'exploitation de ces ressources est en hausse.

Au cours des dernières décennies, la flotte hauturière a réalisé plus d'activités de transformation à bord des navires, et cela a aussi eu un impact sur l'industrie.

Qu'avez-vous à dire à ce sujet, en tant que tendance générale au sein de l'industrie, pas seulement au Canada?

M. Winston Fiander: Encore une fois, en ce qui concerne les chalutiers-usines-congélateurs extracôtiers, du point de vue de la collectivité — et c'est le point de vue que j'amène à la discussion —, il s'agit d'une industrie hautement capitaliste et non à forte main-d'oeuvre. La répartition de la richesse dans ce secteur sera limitée si on emprunte cette voie, tandis que si l'on continue à appuyer nos collectivités et les politiques qui leur sont favorables, entre autres, on maximisera la justice distributive dans le secteur des pêcheries.

M. Erin O'Toole: Colonel Cody, merci aussi d'être là.

Il est évident que vous avez une grande expérience des secteurs de l'aérospatiale et de la défense, ici, en tant qu'exploitant et haut gradé dans les forces armées. Mais, en ce qui concerne vos activités ici, en Nouvelle-Écosse, au sein de l'industrie, après votre carrière dans les Forces canadiennes... j'ai eu l'honneur de participer à un caucus sur l'aérospatiale à Ottawa, et j'ai parlé de plus en plus d'Halifax et de la MRH en tant que centre industriel dans le domaine de l'aérospatiale et de la défense. La région n'est certes pas aussi connue que Montréal, Winnipeg ou Toronto.

Pouvez-vous nous parler de l'industrie ici, en Nouvelle-Écosse, et de ce qu'on pourrait commencer à vendre à l'étranger et à exporter?

Col John Cody: Oui. Tout à fait. Les derniers chiffres que j'ai consultés personnellement montrent que le secteur de l'aérospatiale et de la défense en Nouvelle-Écosse emploie environ 6 500 personnes et vaut 1,5 milliard de dollars par année. Je suis sûr que ces données seront revues à la hausse bientôt, parce qu'IMP vient d'acquiescer Cascade Aerospace, dans l'Ouest. C'est une question de résultats nets.

C'est un gros secteur, un secteur important pour une petite province. Je peux cependant affirmer avec certitude qu'il y a certaines préoccupations. L'une d'elles concerne la capacité ne serait-ce que de maintenir ce niveau. On en revient à la capacité du système d'éducation, ici, de produire suffisamment de travailleurs, au bout du compte, pour IMP Aerospace et pour d'autres entreprises du domaine de l'aérospatiale et de la défense dans la région.

Comme je l'ai mentionné, j'ai été président du partenariat des RH, un partenariat de ressources humaines issu de la collaboration avec l'ADIANS et certains établissements d'enseignement de la région dont l'objectif était de définir où il y aura des manques à gagner, et pourquoi.

Le « pourquoi », c'est parce qu'il y a beaucoup de travailleurs vieillissants. Au cours des cinq prochaines années, bon nombre d'entre eux — environ 50 % — partiront à la retraite. Le système d'éducation du coin n'est pas adapté pour former les jeunes. On essaie d'aller sur place et de leur parler, et ils nous tournent le dos très rapidement parce que chaque jour du programme est planifié.

Nous constatons, et nous l'avons très certainement constaté à l'époque que, si on assouplit les règles et la réglementation afin de permettre aux IMP de ce monde de faire venir des travailleurs étrangers temporaires ou permanents, ce sera la seule façon pour elles d'atteindre leurs objectifs.

Il y a aussi un effet de retombées. Ces personnes travaillent aussi dans de petits ateliers de peinture, de petits ateliers d'usinage et d'autres endroits du genre.

• (1205)

Le président: Merci beaucoup.

Bienvenue, monsieur Pacetti. Vous êtes arrivé juste avant l'orage.

M. Massimo Pacetti (Saint-Léonard—Saint-Michel, Lib.): Merci. J'espère qu'elle ne m'a pas suivi ici.

Pardonnez-moi mon retard. J'ai entendu la fin de votre discours, monsieur Fiander. À la toute fin, et j'ai une question à ce sujet, vous avez dit qu'il faudrait probablement organiser des audiences à Terre-Neuve.

Si nous organisions des audiences à Terre-Neuve, qu'est-ce que je pourrais apprendre que vous n'avez pas eu le temps de dire aujourd'hui?

M. Winston Fiander: Eh bien, c'est la raison pour laquelle vous devez organiser des audiences là-bas, pour découvrir ce que les gens de l'endroit ont à vous dire.

M. Massimo Pacetti: Je peux vous donner 30 secondes maintenant. J'ai peu de temps. Ma période d'intervention a été réduite, et j'ai moins de temps que les autres.

M. Winston Fiander: Je n'affirme pas représenter les points de vue de tous les Terre-Neuviens. Je parle en mon nom, et j'imagine que mon point de vue est partagé par un petit groupe d'intervenants de la Fisheries Community Alliance.

Je ne sais pas ce que ces gens vous diraient. Je crois que, très certainement, ils seraient heureux d'apprendre qu'il y aura une réduction des tarifs douaniers, parce que cela signifie que leur production sera plus facilement commercialisable, mais ils seront préoccupés par les aspects dont Gus et moi avons parlé.

Si nous éliminons les exigences minimales en matière de transformation, des emplois seront en jeu. Je crois que le gouvernement du Canada reconnaît qu'il y aura d'assez importantes répercussions, parce que la province de Terre-Neuve sera l'unique province à obtenir un chèque de 280 millions de dollars dans deux ans.

J'ai travaillé pour le Conseil du Trésor. Je sais que le Conseil du Trésor ne donne pas un chèque de 280 millions de dollars pour rien. J'aimerais bien savoir quelle était la justification dans ce cas-ci, mais je suis sûr que c'est lié aux emplois qui seront perdus.

M. Massimo Pacetti: C'est en partie ce sur quoi je voulais vous entretenir: pourquoi la province aurait-elle accepté ce chèque de 280 millions de dollars? C'est un pot-de-vin?

M. Winston Fiander: C'est vous qui le dites.

M. Massimo Pacetti: Je ne l'ai pas dit, je l'ai sous-entendu.

M. Winston Fiander: C'est vrai.

M. Massimo Pacetti: Vous êtes d'accord donc, parfait.

M. Winston Fiander: Eh bien, je suis protégé, alors je dirais oui, c'est un pot-de-vin.

M. Massimo Pacetti: D'accord. Merci.

Monsieur Cody, vous avez présenté un mémoire très intéressant. Vous avez parlé de tout ce qu'il y a de bon dans cet accord. Je l'ai lu. Vous avez repris certains des renseignements ici.

Je ne vous ai pas entendu dire quoi que ce soit de négatif. Selon vous, quels secteurs ne bénéficieront pas de retombées positives? Avez-vous pu le cerner dans ce que vous avez lu jusqu'à présent?

Col John Cody: Je crois que M. Clarke l'a résumé. J'ai utilisé l'expression « Daniel dans la fosse aux lions » parce que mon ami Fred Morley leur a parlé, il y a peu de temps, et ils sont très préoccupés. Ils sont préoccupés par certains des plus petits secteurs — des travailleurs qui viendront, en masse, des travailleurs des autres provinces et ceux d'outre-mer, et du risque d'avoir à fermer boutique.

Je crois qu'ils sont un peu trop pessimistes. Pour ma part, je ne vois pas la situation sous cet angle.

M. Massimo Pacetti: De quel secteur s'agissait-il?

Col John Cody: Il représente beaucoup de petits secteurs. Il ne l'a pas précisé aujourd'hui, mais ce sont des intervenants du secteur de la construction et des gens de métier.

M. Massimo Pacetti: Nous avons rencontré des représentants syndicaux la semaine passée, et ils étaient préoccupés par le secteur de l'automobile. Je crois qu'ils représentaient davantage des secteurs où il y a de grands syndicats et une main-d'oeuvre importante.

En fait, en ce qui concerne les petits secteurs, je trouve intéressant que vous les mentionniez, parce que, si certains d'entre eux s'en sortiraient bien, d'autres vont assurément en souffrir.

Col John Cody: Je le crois aussi.

M. Massimo Pacetti: Nous avons entendu dire que, pour exporter en Europe, vous allez avoir besoin de capital pour élargir vos opérations. Croyez-vous que c'est un aspect dont l'accord ne tiendra pas compte? Sauf s'il s'agit d'un pot-de-vin, comme M. Fiander vient de le dire?

• (1210)

Col John Cody: De ce que j'ai pu voir de l'accord jusqu'ici, de ce que j'ai pu lire, c'est l'un des aspects sur lesquels ils devront se pencher, pour le découvrir et pour apporter des rajustements.

M. Massimo Pacetti: Désolé, mais de quel secteur parlez-vous?

Col John Cody: Toutes les petites entreprises de construction au sujet desquelles M. Clarke se fait beaucoup de souci.

M. Massimo Pacetti: Ma deuxième question concerne un sujet que M. Morin a effleuré. Vous avez dit que le libre-échange a été bénéfique, que le libre-échange avec les États-Unis a été favorable au Canada, mais je vois des chiffres qui disent le contraire. C'est en raison de l'économie américaine, je dirais... mais l'économie européenne ne va pas mieux. Selon moi, il faudra investir pour pouvoir pénétrer le marché européen.

En quoi cela sera profitable d'un point de vue commercial? Je suis d'accord avec vous: du point de vue des consommateurs, les prix diminueront, sauf si certaines personnes se remplissent les poches. Évidemment, les économies liées à l'élimination des tarifs douaniers feront baisser les prix pour les consommateurs, et je crois que ceux-ci économiseront. Mais, selon vous, dans quelle mesure les entreprises canadiennes pourront-elles compétitionner dans le marché européen?

Col John Cody: Ça dépend du genre d'entreprises dont vous parlez. Le secteur de la défense ne compétitionnera pas. C'est protégé des deux côtés de l'océan. Alors on peut oublier ce secteur.

M. Massimo Pacetti: D'accord. C'est votre expertise. Alors pourquoi diriez-vous cela?

Le président: Désolé. Votre temps est écoulé. Vous pouvez répondre rapidement si vous voulez.

Col John Cody: Je crois qu'il faut se pencher sur ces questions, découvrir quels sont problèmes, et apporter des rajustements en cours de route.

Le président: Très bien.

Monsieur Shory.

M. Devinder Shory: Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins d'être là ce matin.

Selon moi, lorsqu'un accord est négocié, c'est toujours une question de donnant donnant. Il faut trouver un juste équilibre, et les parties doivent être satisfaites du résultat final. Jusqu'à présent, parmi les témoins que nous avons reçus à Ottawa et ici, je n'en ai pas entendu un seul, sauf les représentants des syndicats la semaine passée, qui étaient totalement opposés à l'accord. Il y a certaines portions de l'accord que certaines provinces et certains représentants contestent, mais lorsqu'on leur demande directement s'ils sont opposés à l'accord dans son intégralité, personne ne dit que l'accord est vraiment mauvais pour le Canada.

J'aimerais donc demander au colonel Cody, en général, dans quelle mesure la Nouvelle-Écosse bénéficiera-t-elle de l'AECG et, en particulier, s'il trouve que la Nouvelle-Écosse est bien positionnée pour tirer profit de ce que l'accord a à offrir.

Col John Cody: Oui. Je le crois, et il y a place à une nette amélioration à ce sujet.

Le maire a parlé d'un aspect ce matin lorsqu'il a mentionné la capacité de l'endroit de gérer la quantité de marchandises importées et exportées et de soutenir les échanges commerciaux accrus. C'est très surprenant pour ceux d'entre vous qui ne vivent pas ici. Il a parlé de l'importante expansion d'un point de transbordement dans le parc industriel de Burnside. Burnside possède des terres qui s'étendent jusqu'à l'océan. La zone est en lente expansion. Je suis sûr qu'il y a suffisamment de place — et nous pourrions y revenir — autour du port pour un troisième mégaport. Ils pourraient le faire si le trafic le justifie, et je crois que M. Clarke voulait voir les détails. Je ne crois pas qu'il voyait la situation d'un mauvais oeil ou qu'il y était vraiment opposé. Il a dit qu'il voulait voir les détails de l'accord afin de pouvoir prendre une décision. Je crois bien que, en raison de ces rajustements, certaines personnes seront déplacées.

M. Devinder Shory: Un problème m'a frappé depuis que je suis arrivé ici, et depuis que j'ai parlé au chauffeur de taxi qui m'a conduit de l'aéroport à l'hôtel ainsi qu'à certains témoins hier. Avec toutes les occasions qu'il y a ici, que ce soit dans l'industrie de la construction navale ou l'AECG en tant que tel, il semble y avoir un réel problème de lacunes au niveau des compétences et de pénuries de main-d'oeuvre dans la région.

Selon vous, comment pourrait-on remédier à la situation afin de tirer profit des nouvelles occasions qui se pointent à l'horizon?

Col John Cody: Je suis tout à fait d'accord. Ce n'est pas seulement dans le secteur de l'aérospatiale et de la défense. Il y a d'autres secteurs qui vont aussi en souffrir.

À un moment donné, quelqu'un doit changer de cap et faire des études avancées. Les collègues communautaires font de l'excellent travail, mais ils n'enseignent pas les bonnes matières. Il y a des compétences et des métiers qui ne sont pas recherchés actuellement, mais qui le seront en raison de l'accord. J'en suis convaincu, et s'ils n'ont pas la capacité de former les gens, alors des personnes viendront de l'étranger, et vous constaterez assez rapidement que tous ces gens de l'étranger seront là avant que les intervenants ne comprennent ce qui se passe et décident de commencer à former des travailleurs. C'est à ce moment-là que ça arriverait, je crois.

• (1215)

M. Devinder Shory: Je suis de Calgary, en Alberta, et je vois beaucoup de personnes qui arrivent des provinces de l'Atlantique et qui déménagent à Fort Mac et à d'autres endroits en raison de meilleurs salaires et d'autres conditions.

Croyez-vous que, compte tenu de toutes ces occasions qui se présentent pour la région, les Néo-Écossais expatriés, si je peux

m'exprimer ainsi, pourraient revenir pour saisir certaines des occasions qu'offrira l'AECG?

Col John Cody: Tout à fait. Et ils sont nombreux. Vous leur parlez dans l'avion en venant ici, là-bas ou ailleurs. Ils attendent simplement l'occasion de revenir. Ils adorent ça ici.

M. Devinder Shory: Monsieur Fiander, puis-je vous poser une question directe? Selon vous, à la lumière des renseignements que vous avez obtenus concernant l'accord, croyez-vous que, de façon générale, l'accord sera bénéfique pour le Canada?

M. Winston Fiander: Personne n'est contre l'expansion des marchés. Tout le monde en sort gagnant. La question, c'est de savoir comment on procède. Le problème, comme on dit, ce sont les détails.

Du point de vue des pêcheries, on peut décider, comme je l'ai déjà dit, de rationaliser le secteur jusqu'à ce qu'il ne reste que quelques gros joueurs, ou on peut adopter un point de vue plus général, réfléchir à la justice distributive et s'assurer que les petits intervenants en place, qui débarquent pour 1,8 milliard de dollars de produits de la mer dans le Canada atlantique et au Québec, sont protégés.

M. Devinder Shory: Je n'étais pas là durant les négociations et la signature de l'ALENA. Vous avez peut-être des renseignements à ce sujet, quant à l'ampleur des consultations qui ont eu lieu avant la ratification. Y en a-t-il eu autant que dans le cas de l'accord de principe dont on parle. Avez-vous des commentaires à formuler à ce sujet?

M. Winston Fiander: Je ne suis pas au courant des consultations qui ont eu lieu.

M. Devinder Shory: La raison pour laquelle je pose la question, monsieur Fiander, c'est que j'ai participé à des réunions interparlementaires à Mexico, et nos homologues mexicains nous ont dit que, depuis la signature de l'ALENA, leurs affaires ont crû de 667 %. Ce que j'ai entendu durant les travaux de notre comité, c'est que certains secteurs, par exemple celui du vin, étaient très préoccupés par la signature de l'ALENA, et ils sont maintenant parmi les secteurs les plus prospères au Canada.

Je crois comprendre que vous voulez connaître les détails de l'accord en ce moment. Donc, pour l'instant, vous n'êtes pas contre l'accord?

M. Winston Fiander: Non, mais je suis préoccupé.

Le président: Merci.

Très bien. Nous allons passer à M. Chisholm.

La parole est à vous. Vous avez cinq minutes.

M. Robert Chisholm: Merci, monsieur le président.

Merci à nos invités de leur contribution.

Franchement, je n'ai entendu personne, ni aujourd'hui ni hier, se lever et parler en termes absolus ni pour dire que tout est parfait sans tenir compte des conséquences potentielles. Je crois que les gens reconnaissent qu'il y aura des répercussions, et ils se posent des questions à ce sujet. Je crois que le gouvernement qui négocie cet accord a une certaine responsabilité et qu'il doit communiquer des renseignements sur cela. Il doit reconnaître que les gens ne sont pas stupides. Le gouvernement sait peut-être bien que, en général, l'accord sera bénéfique, mais il doit tenir compte des points de vue négatifs et y réagir.

Monsieur Fiander, ce que vous avez dit sur la Politique sur le propriétaire-exploitant et la Politique sur la séparation des flottilles va droit au but en ce qui nous concerne. J'ai toujours dit que la meilleure façon d'assurer la durabilité des pêcheries est de s'assurer que les pêcheurs y participent directement et qu'ils sont propriétaires. Les propriétaires doivent être là où sont les collectivités de pêcheurs.

Je me souviens d'avoir eu cette discussion avec des gens de la côte sud du Labrador, des représentants de la Labrador Shrimp Company, et des résidents de partout dans le Canada atlantique.

J'ai discuté avec certains intervenants pour essayer de déterminer si les politiques sur le propriétaire-exploitant et la séparation des flottilles sont en danger en raison de l'AECG. Je dois dire que, d'après ce que j'en comprends, et je continue d'étudier la question, les gens sont moins préoccupés par l'AECG que par le PTP, le Partenariat transpacifique, puisque celui-ci pourrait avoir plus de répercussions sur les programmes dont vous avez parlé.

Je crois très certainement que c'est à nous, surtout compte tenu de l'accès aux ressources, de faire tout ce qui est en notre pouvoir pour protéger les petites pêcheries.

• (1220)

M. Winston Fiander: Plus précisément, je crois que les négociateurs devraient garder à l'esprit ce que Scott Sinclair a dit, soit que nous devons protéger certaines politiques dès aujourd'hui en les ajoutant dans une annexe, mais que, une fois qu'elles sont là, elles peuvent devenir la cible d'attaques.

Et comment peut-on contrer ces attaques? Il faut le faire en transférant le dossier à une organisation internationale externe qui rendra un jugement. À ce moment-là, on aura perdu le contrôle sur une industrie très importante au Canada atlantique.

M. Robert Chisholm: Monsieur Etchegary en a donné un exemple plus tôt, lorsqu'il a parlé des modifications apportées à l'OPANO, en 2007, qui, au bout du compte, sont revenues.

Monsieur Cody, je vous ai entendu dire durant votre exposé, puis, en réponse à une question, que vous êtes optimiste au sujet de l'accord. Je n'ai aucun problème avec votre position, mais je crois vous avoir entendu dire quelque chose de semblable à ce que M. Risley et d'autres ont dit, c'est-à-dire qu'il y aura des répercussions négatives.

Ma question pour vous est la suivante: croyez-vous qu'il revient aux négociateurs, le gouvernement dans ce cas-ci, de cerner ces répercussions et ces dislocations afin de s'y préparer?

Col John Cody: Dans la mesure du possible. Je crois que si le gouvernement pouvait le faire, ce serait excellent.

Il y aura assurément des répercussions imprévues et d'autres auxquelles on s'attendait. Des gens vont dire: « Eh bien, regardez-moi ça, ça fonctionne. Je ne croyais pas que c'était possible. »

Selon moi, c'est ce qui va se produire.

M. Robert Chisholm: Croyez-vous que le gouvernement a une responsabilité, alors qu'il parle de tous les avantages, de reconnaître aussi qu'il y aura certaines répercussions négatives?

Si on peut indiquer que, dans tel secteur, il y aura une amélioration, on devrait tout aussi bien pouvoir dire que dans tel autre, il y aura peut-être certains problèmes.

Col John Cody: Je suis sûr que ces discussions ont déjà eu lieu entre le gouvernement fédéral et les 12 autres ordres de gouvernement canadiens. Vous savez, ils ont tous signé provisoirement.

Le président: Très bien.

Notre dernier intervenant est M. Cannan.

La parole est à vous. Vous avez cinq minutes.

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

Merci à nos témoins. Je vais terminer sur une note positive. Je suis d'une nature plus optimiste que pessimiste.

Il y a beaucoup de choses négatives qui sont dites de l'autre côté. La situation me rappelle une citation de Willie Nelson selon laquelle lorsqu'on remplace les pensées négatives par des pensées positives, on commence à avoir de bons résultats.

Monsieur Fiander, avez-vous quelque chose de positif à dire au sujet de l'AECG?

M. Winston Fiander: J'ai déjà dit que l'élargissement des marchés est une bonne chose, tout comme la réduction des tarifs douaniers.

Mais il ne faut pas se laisser emporter par votre positivisme. Il y a des dangers, et il faut en tenir compte.

L'hon. Ron Cannan: Je suis une personne réaliste et pragmatique. Je crois que nous avons déjà entendu ce genre de choses dans le passé.

Nous avons aussi vu les gens qui, comme des épouvantails, ne présentent que le mauvais côté des choses et se lancent dans des campagnes de peur au moment de la ratification de l'ALENA, il y a 25 ans. Depuis, on a créé 4,5 millions d'emplois et on a pu saisir d'innombrables occasions économiques découlant des échanges commerciaux. Certaines personnes disent qu'elles sont pour le commerce, mais elles n'ont encore jamais appuyé un accord commercial. Je comprends qu'il n'y a pas d'accord parfait, mais le Canada, en tant que nation, mise sur le commerce, alors il faut continuer à trouver des solutions.

Nous avons travaillé en collaboration avec nos homologues provinciaux et municipaux et d'autres intervenants partout au Canada. Nous avons entre autres parlé hier à une jeune femme très inspirante. Joyce Carter est la présidente du Halifax Gateway Council. Elle a parlé des mégaprojets de 115 milliards de dollars. Je pense toujours à ce montant, car je ne savais pas qu'il y avait autant d'occasions incroyables à saisir.

J'en parlais à certaines personnes en Colombie-Britannique, dans ma circonscription de l'Okanagan. On entend beaucoup parler de ce qui va moins bien dans les Maritimes, mais je crois qu'il y a beaucoup d'espoir et de possibilités découlant d'un mégaprojet de 115 milliards de dollars.

J'ai une question pour M. Cody. Pour commencer, je veux vous remercier d'avoir servi le pays pendant des dizaines d'années. Vous continuez à utiliser votre expérience pour aider non seulement le Canada, mais aussi les États-Unis, notre plus important partenaire commercial.

Croyez-vous que, grâce à tous ces investissements gouvernementaux dans l'aérospatiale, la construction navale, les hélicoptères maritimes et les modifications de l'Aurora, les secteurs de l'aérospatiale et de la défense pourront partir du bon pied et tirer profit des nouveaux marchés au sein de l'UE?

• (1225)

Col John Cody: Eh bien, ça devrait. Cependant, je ne sais pas si les marchés pour ces genres de produits sont en croissance au sein de l'UE. N'ont-ils pas protégé ces secteurs de toute façon? En tout cas, essentiellement, c'est ce que nous avons fait pour notre secteur de l'aérospatiale et de la défense, pas du côté civil, mais du côté militaire, là où sont les grosses dépenses.

C'est une très bonne question.

L'hon. Ron Cannan: Qu'en est-il des fournisseurs et de l'industrie en général?

Col John Cody: Ce sera bénéfique pour eux. Ce ne peut que l'être. Je sais comment les choses se passent habituellement. S'ils ont accès actuellement à des marchés de 1,7 billion de dollars ou 2,7 billions de dollars, peu importe, dans l'UE, ils saisiront les occasions. Bien sûr, certaines entreprises européennes vont venir ici, mais ce sera tout de même bénéfique pour nous.

L'hon. Ron Cannan: Du point de vue du comité et du gouvernement, où sont selon vous les occasions à court terme, afin que nous puissions mobiliser les entreprises et les préparer pour l'AECCG?

Col John Cody: Je crois que les entreprises qui réussiront regardent déjà ce qui se passe sur MERX chaque jour. Elles garderont à l'oeil les projets au sein de l'UE. De leur côté, les intervenants européens vont aussi regarder le système MERX. Les choses se produiront très naturellement et très rapidement.

Vous savez, nous avons affaire à des gens intelligents et à de très gros joueurs.

L'hon. Ron Cannan: Vous avez mentionné les occasions pour la Nouvelle-Écosse et d'autres régions du Canada, dans le secteur de l'aviation.

Avez-vous cerné des possibilités de croissance?

Col John Cody: À Montréal, Canadair construit des avions de ligne à réaction petits et moyens. Ils sont très populaires. Canadair vient de mettre sur le marché un aéronef de taille moyenne qui sera un champion du monde. L'entreprise a finalement produit un avion qui lui permet de faire concurrence aux Brésiliens. D'un bout à l'autre du pays, et ce n'est pas une façon de parler, il y a des occasions dans

le domaine de la réparation et de la révision des aéronefs civils et militaires.

Je ne suis pas particulièrement inquiet pour le secteur actuellement, sauf en ce qui concerne le problème des travailleurs spécialisés.

L'hon. Ron Cannan: Les établissements d'enseignement postsecondaire ne forment pas...

Col John Cody: Ils ne forment pas assez de travailleurs.

L'armée forme beaucoup de travailleurs dans le secteur de l'aérospatiale et de la défense. C'est pourquoi elle doit constamment évoluer. Beaucoup de gens appellent IMP le « Shearwater du Nord », et ce, pour une bonne raison, mais même cette entreprise n'arrive pas à trouver suffisamment de travailleurs pour conserver ses gros contrats.

Ils auront l'occasion de soumissionner pour les contrats difficiles visant trois ou quatre avions, mais pas ceux liés aux grandes flottes de 200 aéronefs, seulement celles qui en comptent trois ou quatre, et c'est ce qu'ils obtiendront. C'est là-dessus qu'ils fondent leur effectif actuellement.

L'hon. Ron Cannan: Merci. C'est la raison pour laquelle nous travaillons en collaboration avec les établissements d'enseignement postsecondaire et le secteur privé, tous ensemble.

Merci beaucoup.

Le président: Merci.

Nous avons terminé.

En tant que président qui observe les témoignages, je peux vous dire que nous sommes très certainement encouragés par la diminution des tarifs douaniers pour Terre-Neuve. Je sais que certaines personnes sont préoccupées ici. J'espère vraiment que cela fera augmenter le prix du poisson à Terre-Neuve et que cela ne se limitera pas aux activités de transformation. C'est quelque chose que nous allons très certainement surveiller de près.

Merci pour votre témoignage. Merci aux témoins et aux intervenants.

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>