



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 015 • 2^e SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le lundi 3 février 2014

Président

L'honorable Rob Merrifield

Comité permanent du commerce international

Le lundi 3 février 2014

• (0900)

[Traduction]

Le président (L'hon. Rob Merrifield (Yellowhead, PCC)):
Nous aimerions commencer. Nous allons demander aux députés de reprendre leur place, puis nous allons commencer.

Nous poursuivons notre étude sur l'accord économique et commercial global entre l'Union européenne et le Canada. Demain, nous nous pencherons sur le Partenariat transpacifique. Aujourd'hui, le comité va entendre des témoignages toute la journée.

Je voudrais simplement informer les membres du comité du fait que nous allons être plus ou moins interrompus par une alerte d'incendie de 9 h 55 à 10 h 30 environ; on procède à un exercice. Nous n'aurons pas à nous déplacer, à moins qu'il n'y ait trop de bruit. Si c'est le cas et que nous ne pouvons pas poursuivre la séance, nous allons faire une pause, suspendre la séance à ce moment-là, puis faire entrer le groupe de témoins suivant un peu plus tard que prévu, une fois que l'exercice sera terminé. Nous ferons ce que nous pourrions pour continuer s'il n'y a pas trop de bruit. Ne vous inquiétez donc pas trop lorsque vous entendrez le signal d'alarme retentir.

Nous voulons remercier les personnes qui sont venues témoigner devant nous d'être ici. Pour la première heure, nous allons écouter le témoignage de M. James Maynard, de la Wavefront Wireless Commercialization Centre Society, et de M. Jock Finlayson, du Business Council of British Columbia.

Nous sommes très heureux que vous vous joigniez à nous.

Monsieur Finlayson, d'après mes notes, c'est à vous de commencer. Nous aimerions entendre votre témoignage, puis nous allons vous poser des questions. À vous de donner le coup d'envoi, monsieur. Merci.

M. Jock Finlayson (vice-président directeur et chef responsable des politiques, Business Council of British Columbia):
Merci beaucoup, monsieur le président.

Au nom de l'organisation que je représente, j'aimerais remercier le comité de son invitation à venir témoigner aujourd'hui.

Je devrais commencer par dire pour vous mettre en contexte que le Business Council of British Columbia est une organisation intersectorielle qui représente environ 260 entreprises oeuvrant dans tous les secteurs économiques de la province: l'exploitation des ressources, la fabrication, la construction, la haute technologie, les services publics, les transports, l'hôtellerie et la restauration, la vente au détail et en gros, le commerce, les soins de santé, l'éducation et les services professionnels. Ces entreprises et les organisations sectorielles affiliées comptent pour à peu près le quart des emplois dans le secteur privé en Colombie-Britannique.

Je devrais préciser que nous avons examiné le résumé technique de l'accord économique et commercial de principe conclu par le Canada et l'Union européenne, qui a été dévoilé l'an dernier. Nous avons aussi pris connaissance de certains travaux de recherche

universitaire et documents de politique publiés sur le sujet. Enfin, nous avons consulté nos membres qui se trouvent à être intéressés par les échanges commerciaux et les relations d'investissement avec l'Union européenne. À la lumière de tout cela, nous appuyons la conclusion de l'accord par le gouvernement du Canada.

Nous estimons que l'AECG sera avantageux pour l'économie du Canada, surtout à moyen et à long termes. Nous nous attendons à ce qu'il vienne gonfler le produit intérieur brut, stimuler la création d'emplois, réduire les coûts pour les contribuables canadiens, favoriser les investissements dans les deux sens, et surtout, aider davantage l'entreprise canadienne, notamment les entreprises de la Colombie-Britannique, à se tailler une place plus importante sur le marché européen. Je voudrais simplement insister sur le fait que, malgré les difficultés avec lesquelles sont aux prises plusieurs pays européens, l'Union européenne forme le plus gros marché et la plus importante économie du monde.

Plus précisément, nous estimons que notre participation à un accord économique et commercial moderne et de portée générale, comme l'AECG, avec l'Union européenne va être avantageuse pour le Canada sous quelques aspects clés.

Premièrement, cet accord va permettre aux entreprises du Canada d'obtenir un accès accru, et, dans une certaine mesure, un accès préférentiel, au plus grand marché du monde, marché qui est composé de 28 pays où vivent plus de 500 millions de consommateurs relativement aisés. L'Union européenne compte pour environ le cinquième de la production et de la consommation mondiales. Nous pensons que, une fois pleinement mis en place, l'AECG entraînera à terme la suppression des tarifs pour un vaste ensemble de produits présentant un intérêt pour les entreprises exportatrices du Canada — dont des entreprises de la Colombie-Britannique — et qu'il réduira beaucoup d'obstacles non tarifaires aux échanges commerciaux qui ont tendance à intervenir à la frontière. Chose très importante, l'accord va multiplier et favoriser les échanges entre le Canada et l'Union européenne dans le secteur des services. Il s'agit notamment de services d'ingénierie, de services professionnels, de services informatiques et liés à l'information en général ainsi que de services scientifiques et techniques, qui sont tous des éléments importants de l'économie de la Colombie-Britannique.

Fait intéressant, les échanges ont crû avec l'Union européenne pendant qu'ils stagnaient avec les États-Unis. Ainsi, même si ce n'est pas un marché à croissance rapide, le marché de l'Union européenne est un peu plus prometteur que le marché américain pour le Canada et pour ses exportateurs.

Dans une étude qu'il a réalisée récemment, le Conference Board du Canada prévoit des conditions propices à l'accroissement des exportations de biens et de services du Canada vers l'Union européenne, surtout si l'accès aux marchés est facilité.

Deuxièmement, nous pensons que l'AECG ouvrira les marchés d'approvisionnement gouvernemental en Europe comme au Canada. Cela devrait être avantageux pour nos entreprises, puisque le marché d'approvisionnement gouvernemental de l'Union européenne est d'une valeur de près de 3 billions de dollars par année. L'accord permettra aux entreprises du Canada de soumissionner plus facilement pour obtenir des contrats d'approvisionnement auprès d'organes publics de l'Union européenne et des administrations nationales, régionales et locales des 28 États membres.

Nous devons par ailleurs reconnaître le fait que les fournisseurs européens pourront eux aussi décrocher plus facilement des contrats d'approvisionnement des secteurs publics au Canada, sous réserve d'une liste d'exceptions. Comme le marché de l'approvisionnement public de l'Union européenne est beaucoup plus important que celui du Canada, il va sans dire que le Canada devrait être avantagé par un accès réciproque aux marchés publics. Les contribuables canadiens devraient également envisager d'un bon oeil l'accroissement de la concurrence dans tout le domaine des marchés publics, puisqu'il s'agit d'un facteur de réduction des prix et d'accroissement de la qualité et de la transparence.

Troisièmement, l'AECG concorde avec l'objectif stratégique qu'est la diversification des échanges internationaux et des relations commerciales du Canada, dont la réalisation fera diminuer notre dépendance envers les États-Unis.

● (0905)

Je devrais mentionner à ce moment-ci que la diversification des échanges est un objectif stratégique des gouvernements qui se sont succédé au cours des dernières décennies au palier fédéral. C'est un objectif que partagent aussi la plupart des gouvernements provinciaux et qui bénéficient du soutien du milieu des affaires, et c'est donc une chose que la majorité des Canadiens aimeraient voir se concrétiser, je crois.

Quatrièmement, chose importante, l'AECG favorisera la multiplication des investissements étrangers directs entre le Canada et l'Union européenne et renforcera la protection offerte aux investisseurs par chacune des parties au sein du marché de l'autre.

L'Union européenne dans son ensemble est à l'origine d'une quantité énorme d'investissements directs à l'extérieur de ses frontières. Elle vient au deuxième rang pour ce qui est des IED réalisés au Canada, ses investissements dans notre pays ayant totalisé environ 175 millions de dollars en 2013. Les entreprises canadiennes, pour leur part, sont elles aussi de plus en plus à l'origine de nos investissements directs en Europe, et elles bénéficieront de la protection accrue des droits des investisseurs étrangers que prévoit l'AECG.

L'AECG préparera également le terrain pour une participation crédible du Canada à une autre série de négociations commerciales internationales à laquelle s'intéresse aussi le comité. Je parle du Partenariat transpacifique. La conclusion par le Canada et l'Union européenne d'un accord portant sur le protectionnisme du secteur agricole, la propriété intellectuelle, les investissements étrangers et les échanges de services, entre autres, permettra au Canada d'être mieux placé pour négocier de façon efficace dans le cadre des pourparlers qui mèneront à la conclusion du Partenariat transpacifique.

Enfin, je voudrais simplement rappeler aux membres du comité une chose qu'ils savent sans doute déjà, c'est-à-dire que les États-Unis et l'Union européenne ont indiqué très clairement qu'ils ont l'intention de négocier un partenariat transatlantique de grande portée en matière d'échanges et d'investissements. L'accord entre l'Union

européenne et les États-Unis n'en est qu'à ses premiers balbutiements, mais il devrait contenir des mesures allant beaucoup plus loin que la suppression des tarifs et d'autres obstacles frontaliers aux échanges de biens et englober la propriété intellectuelle, les investissements étrangers directs et l'harmonisation de la réglementation concernant la fabrication et les services.

Autrement dit, l'accord qui sera conclu entre l'Union européenne et les États-Unis sera probablement de portée similaire à l'AECG. En concluant l'AECG, le Canada devient le premier pays industrialisé d'Occident à forger un accord global avec l'Union européenne. Si l'AECG n'est pas adopté, le Canada sera relégué au rôle de spectateur, et les entreprises canadiennes pourraient être désavantagées sur le marché de l'Union européenne si les États-Unis et l'Europe arrivent à conclure un accord.

Bref, le Business Council of B.C. est d'avis que l'AECG procurera de nombreux avantages au Canada. Il accroîtra notre accès au plus important marché de biens et de services de la planète, il permettra aux entreprises canadiennes de soumissionner dans le cadre d'un processus non discriminatoire d'octroi des marchés d'approvisionnement gouvernemental de l'Union européenne, il favorisera les investissements dans les deux sens et il accroîtra la concurrence et la transparence dans les marchés publics canadiens.

Nous espérons aussi que les dispositions de la version définitive de l'AECG supposeront une réduction graduelle des obstacles tarifaires découlant actuellement des régimes de gestion de l'offre gouvernant la production et la vente des oeufs, de la volaille et des produits laitiers au Canada. Ces régimes font non seulement augmenter les prix au Canada, mais ils rendent également notre pays moins intéressant pour les activités de transformation industrielle des aliments à valeur ajoutée. Le résumé technique publié l'an dernier par le gouvernement fédéral ne me permet pas de cerner clairement la mesure dans laquelle l'AECG modifiera la gestion de l'offre dans le secteur agricole, mais nous tenons à signifier au comité que nous appuierions fortement une réforme des régimes de gestion de l'offre au Canada si elle devait découler des délibérations menant à la conclusion de l'AECG.

Merci, monsieur le président.

● (0910)

Le président: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à notre second témoin, qui représente la Wavefront Wireless Commercialization Centre Society.

Vous avez la parole, monsieur Maynard.

M. James Maynard (président et chef de la direction, Wavefront Wireless Commercialization Centre Society): Merci, monsieur le président.

Mesdames et messieurs les membres du comité, merci de l'invitation à venir témoigner devant vous aujourd'hui pour parler de l'importance de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne.

Wavefront est le centre d'excellence du Canada pour la commercialisation et la recherche dans le secteur du sans-fil. Nous accélérons la croissance des entreprises de ce secteur et leur permettons de connaître rapidement du succès en leur offrant un accès à des ressources cruciales, à des partenaires et à des occasions de créer des retombées économiques et sociales positives pour le Canada. Wavefront se consacre au soutien des entreprises du secteur du sans-fil au Canada, et, de ce fait, sa contribution à notre économie est importante. Nous nous concentrons sur certains aspects très précis de la commercialisation. Nous travaillons auprès de PME des secteurs du sans-fil et des TIC pour leur permettre d'acquérir plus rapidement une capacité de commercialisation en facilitant leur accès à des services clés favorisant la croissance et la rentabilité.

Il est important de savoir que 90 % des exportations dans le domaine des TIC sont le fait d'entreprises de moins de 100 employés. C'est un facteur crucial, et aussi un facteur important de création d'emplois, de croissance et de prospérité pour le pays.

Nous nous concentrons sur cinq plates-formes favorisant la croissance. Nous offrons un accès à des ressources technologiques, à des services d'affaires et de conseils clés dont les entreprises se passent souvent en raison de leur taille et au perfectionnement des compétences et à la formation. L'une des choses importantes, c'est que nous offrons un programme d'établissement de liens très solides avec le marché dans le cadre duquel nous travaillons à établir des liens entre tous les continents, à établir des liens stratégiques qui permettent ensuite aux entreprises canadiennes d'accélérer leur connexion avec le marché. Au cours des trois dernières années, dans notre rôle de centre d'excellence, nous avons fait une vingtaine de voyages dans 17 pays et avons permis à près d'une centaine d'entreprises canadiennes du secteur du sans-fil d'accéder à d'importantes occasions économiques partout dans le monde. Nous constatons les effets des échanges commerciaux et des lois qui les régissent dans le cadre des activités quotidiennes que nous tenons avec nos entreprises membres, et nous sommes très actifs en Europe.

Le résultat de ces capacités est qu'une vérification de l'incidence des activités de Wavefront comme centre d'excellence au cours de la première année révèle que nous sommes parvenus à faire en sorte que les entreprises canadiennes du secteur du sans-fil accèdent au marché jusqu'à 12 mois plus tôt — de quatre à six mois en moyenne, mais de près de 12 mois dans un cycle de vente — en utilisant les atouts stratégiques que le financement par le gouvernement fédéral d'un centre d'excellence permet d'obtenir. Nous avons aidé les entreprises à accélérer leur rythme de croissance de 20 % en moyenne par rapport à ce qu'elles auraient pu faire sans nous, et nous avons aussi accéléré de 33 % le rythme de transition des échanges, ou de leurs affaires, vers les marchés internationaux.

Ainsi, pour chaque dollar provenant des coffres publics que nous avons reçu en tant que centre d'excellence, nous avons été en mesure de générer une activité entraînant un accroissement du PIB de 4,80 \$. Ce qui est encore plus important, c'est que chaque dollar investi a généré un rendement de 1,25 \$ pour le Trésor, ce qui veut dire qu'il est sensé, financièrement, pour le gouvernement du Canada d'investir dans des organisations de ce genre. À l'heure actuelle, un rendement de 25 % est un assez bon rendement. C'est une bonne affaire pour le Canada.

Les exportations vers l'Europe dans le secteur des TIC totalisent en moyenne 1,8 milliard de dollars par année. Elles font l'objet de tarifs pouvant atteindre les 14 %. L'AECG donnera lieu à la suppression des tarifs imposés par l'Union européenne sur les produits des TIC dès qu'il entrera en vigueur, ce qui rendra des

produits de calibre mondial plus concurrentiels et créera les conditions nécessaires à la multiplication des ventes. Sierra Wireless, par exemple, dont le siège social est ici, à Richmond, est le premier fournisseur mondial d'appareils de dialogue machine-machine. L'entreprise génère des revenus annuels d'environ 500 millions de dollars, et sa part du marché est d'environ 35 %. La réduction des tarifs aura une incidence directe sur sa capacité de concurrence, ce qui est une bonne chose. Sierra Wireless est le deuxième fabricant de produits de télécommunication en importance au Canada, et il s'agit donc ici de répercussions importantes sur un élément capital de l'économie canadienne.

L'AECG devrait prévoir un accès au marché pour le secteur des TIC du Canada proportionnel à l'accès accordé à ses concurrents européens au Canada. Il s'agit d'un gain important pour nous, vu la taille du marché auquel nous avons maintenant accès. Grâce à l'accord, les entreprises canadiennes du secteur des TIC vont maintenant avoir accès aux deux économies les plus riches du monde: les États-Unis, grâce à l'ALENA, et l'Union européenne, grâce à l'AECG.

●(0915)

Une chose qui est vraiment importante, c'est l'accès des gens et le séjour en Europe. Comme le secteur des TI est très axé sur les services, le rôle des gens est très important pour qui veut saisir l'occasion créée. La suppression des obstacles, qui permet aux gens d'affaires canadiens d'entrer plus facilement en Europe pour y faire des affaires et pour assurer la prestation des services, comporte d'énormes avantages pour nous. Encore une fois, la plupart de nos entreprises sont de petite taille, et elles ne disposent pas de services juridiques capables de s'occuper des formalités liées à l'entrée en Europe. L'accord offre donc un avantage important, en permettant un accroissement de l'efficacité et de l'efficacités des entreprises canadiennes.

Je pense que Jock a abordé beaucoup des choses dont je voulais parler, alors je ne vais pas répéter ce qu'il a dit. Une chose sur laquelle je veux insister, c'est qu'il s'agit d'un excellent accord, mais qu'il reste quand même du travail à faire, puisque le processus vient seulement de commencer. C'est comme si nous jetions les bases de ce qui permettra des possibilités d'échange extrêmement importantes, qui surtout nous sont exclusives tant que les États-Unis n'ont pas conclu d'accord de ce genre. J'encouragerais vraiment le comité à examiner soigneusement les autres éléments qui doivent être bâtis sur ces bases pour que nous puissions continuer de multiplier les possibilités.

J'ai deux ou trois suggestions qui pourraient nous permettre de tirer parti de ce que nous avons réalisé jusqu'à maintenant et de profiter de l'élan donné aux petites et moyennes entreprises du Canada vers les marchés européens.

Premièrement, il faut vraiment insister sur l'importance du Service des délégués commerciaux du Canada pour les petites et moyennes entreprises, puisque la plupart de nos entreprises comptent moins de 100 employés. L'existence d'un réseau de délégués commerciaux qualifiés dans tous les grands pays d'Europe est un énorme atout et un énorme levier que nous pouvons utiliser, encore une fois, pour accélérer notre rythme d'accès à ces marchés. Pour l'instant, il n'y a pas de délégué commercial dans beaucoup de pays d'Europe, par exemple la Finlande et certains autres pays nordiques. C'est une énorme lacune; il y a eu des compressions au cours des dernières années. Encore une fois, nous parlons d'investissements progressifs dont le rendement est exponentiel sur le plan de la croissance économique.

Deuxièmement, nous devons faire un usage stratégique de certains de nos atouts commerciaux déjà en place. EDC, par exemple, négocie régulièrement les mécanismes de prêts incitatifs avec de grandes multinationales partout dans le monde. Vous connaissez tous ces mécanismes: on s'adresse à une entreprise comme AT&T, et on met au point un mécanisme de financement par emprunt. L'objectif est d'offrir un accès aux marchés canadiens et aux entreprises canadiennes fondé sur des montants équivalents. C'est très semblable aux retombées industrielles régionales dans le secteur de la défense.

Nous devons tirer parti de ces mécanismes. Nous déployons beaucoup d'efforts pour conclure les accords, mais nous ne demandons pas de comptes pour ce qui est de leurs retombées économiques. La plupart des accords en question sont fondés sur l'idée qu'on fera le plus grand effort possible, au lieu que l'accent soit vraiment mis sur l'aspect stratégique. Lorsque nous concluons des accords de grande portée avec Deutsche Telekom, qui vient au septième ou au huitième rang dans le secteur mondial des opérateurs sans fil, et qui a accès à 55 marchés dans le monde, non seulement au marché allemand mais aussi à 55 autres pays... lorsque nous mettons en place ce mécanisme d'échange, il faut que nous mettions stratégiquement l'accent sur l'ouverture des marchés pour nos entreprises et que nous utilisions toute l'influence du gouvernement du Canada pour arriver à ce que l'accord permette cet accès.

Grâce à l'AECG et aux accords commerciaux qu'EDC conclut, nous avons le pied dans la porte, et on ne peut pas nous la refermer au nez. Ce que nous devons maintenant faire, c'est ouvrir cette porte et amener la chose à la prochaine étape de façon à obtenir un accès pour nos entreprises. Nous avons conclu des accords avec AT&T, Telefonica, Deutsche Telekom et America Movil. Il s'agit d'accords très importants conclus dans de grands marchés du monde où la croissance est en explosion. En insistant davantage, de façon simplement proportionnelle à la quantité d'énergie qui a été consacrée à l'AECG et à ce qu'EDC a mis en place, nous pouvons créer des retombées économiques énormes pour nos entreprises actives sur les marchés en question.

L'autre chose, c'est que je tiens à féliciter le gouvernement, puisqu'il est très clair que l'accent qu'il a mis sur la prospérité et sur les échanges a eu un effet. La mauvaise nouvelle, c'est que beaucoup de ministères provinciaux ou fédéraux adoptent en ce moment des programmes d'échanges commerciaux faisant double emploi. Je dirais qu'encore une fois, c'est une question d'accent. Le MAECD met l'accent sur les échanges commerciaux. Nous devons nous assurer que l'accent est clairement mis sur les bonnes choses pour faire avancer le programme commercial, parce qu'il arrive parfois que les messages deviennent confus lorsque les programmes de divers ministères font double emploi.

Je pense que la dernière chose, pour reprendre l'idée de Jock, c'est que nous devons garder en tête qu'un pays compétitif sur les marchés mondiaux comme le Canada a besoin d'un marché intérieur compétitif. Je voudrais prier le comité d'insister sur la suppression des obstacles aux échanges au sein même du Canada, parce qu'il est parfois plus difficile de faire des affaires entre provinces qu'avec d'autres pays.

Une autre chose importante, c'est d'unifier la marque canadienne présentée sur le marché international, plutôt que d'y faire entendre la petite voix de chacune des provinces. Nous devons nous regrouper sous une même bannière. Je connais la force de la marque canadienne. C'est un grand atout dont nous disposons. Nous devons l'utiliser beaucoup plus que nous ne le faisons en ce moment.

● (0920)

L'autre chose, c'est le coût de renonciation lié au manque d'investissement dans la productivité dans le secteur des TIC au Canada. Il s'agit en moyenne d'une somme correspondant à environ 10 fois nos échanges commerciaux avec le Brésil. C'est quelque chose d'important. Si, par exemple, nous nous débarrassions de la gestion de l'offre, cela forcerait les entreprises à investir, cela les forcerait à devenir plus compétitives, et elles seraient ainsi mieux placées pour tirer parti des accords internationaux.

Voilà mes observations. Merci de votre attention, et, encore une fois, je vous félicite d'en être arrivés à un excellent accord.

Le président: Merci beaucoup. Je suis sûr que nous allons revenir là-dessus pendant la période de questions.

Nous allons commencer par M. Davies.

Vous avez la parole pour les sept prochaines minutes.

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

Merci, monsieur Maynard, monsieur Finlayson, d'être parmi nous aujourd'hui. Bienvenue au comité du commerce.

Monsieur Maynard, je vais commencer par vous et revenir sur une chose dont vous avez parlé, et au sujet de laquelle nous pouvons tous nous mettre d'accord, je crois. La multiplication des possibilités d'échanges commerciaux pour les exportateurs canadiens ne tient pas qu'à la conclusion d'un accord. Il faut une importante infrastructure autour d'accords de ce genre pour qu'il soit possible d'en tirer pleinement parti. Vous avez mentionné une chose très importante, c'est-à-dire le fait d'assurer la présence de délégués commerciaux du Canada à l'étranger capables de fournir le soutien sur le terrain que les entreprises canadiennes veulent avoir pour accéder aux marchés. À l'inverse, il faut aussi qu'il y ait des bureaux commerciaux du Canada ici, surtout pour nos propriétaires de PME, pour qu'ils puissent avoir les ressources dont ils ont besoin s'ils ont des questions ou s'ils souhaitent accéder à un marché particulier en Europe, et un endroit où ils peuvent obtenir de l'information.

Croyez-vous que cela existe, que nous disposons de suffisamment de ressources au Canada pour aider nos petites et moyennes entreprises à se renseigner au sujet des possibilités d'exportation?

M. James Maynard: Oui, je pense que c'est le cas. Je sais qu'il y a eu des compressions, mais je pense que si on jette un coup d'oeil sur la quantité de ressources que les bureaux commerciaux des provinces offrent eux aussi et sur les ONG comme la nôtre, qui sont actives dans le secteur des échanges commerciaux, je pense que, si nous arrivons à trouver des moyens nouveaux et créatifs... les organisations existent. Il s'agit non pas de créer une nouvelle structure qui fera double emploi, mais plutôt simplement de trouver des façons efficaces de mobiliser les organisations dans le cadre de la stratégie commerciale. Les délégués commerciaux pourraient par exemple être intégrés au sein d'organisations comme la nôtre, comme cela se fait déjà. Je pense qu'il s'agit là d'un moyen très efficace qui n'exige pas la création d'une nouvelle structure faisant double emploi avec ce qui existe déjà.

● (0925)

M. Don Davies: D'accord, merci.

J'ai une autre question à vous poser. D'après ce que nous savons, les voix en matière de protection des renseignements personnels sont plus strictes en Europe qu'au Canada. Un article publié le 9 janvier 2014 dans l'*Ottawa Citizen* exprimait les préoccupations d'un comité parlementaire européen au sujet du caractère adéquat des lois canadiennes en matière de protection des données — je pense qu'il s'agissait de la LPRPDE — dans le contexte de l'AECG.

Craignez-vous que la faiblesse des lois canadiennes en matière de protection des renseignements personnels empêchent le secteur des TI de tirer pleinement avantage des possibilités d'échange qui lui seront offertes?

M. James Maynard: Je ne suis pas vraiment expert de la question. Je peux seulement parler de l'expérience vécue par nos propriétaires d'entreprise. Nous n'avons pas constaté l'incidence de ce facteur sur la capacité de nos entreprises de faire des affaires en Europe.

M. Don Davies: Monsieur Finlayson, le négociateur en chef de l'AECG, Steve Verheul, a dit ce qui suit dans une récente allocution: « Il faut que le milieu des affaires soit disposé à saisir de nouvelles occasions et capable de le faire. Il faut maintenant que nous adoptions une stratégie de portée élargie pour être en mesure de profiter de l'ouverture du marché européen. »

Je me demandais simplement si vous aviez quelque chose à dire là-dessus, et, le cas échéant, si vous aviez des suggestions quant au type de stratégies dont le milieu des affaires pourrait avoir besoin ou aux choses qu'il pourrait devoir faire pour mieux tirer parti de l'AECG.

M. Jock Finlayson: Eh bien, vous savez, même lorsque nous concluons de bons accords commerciaux avec des marchés importants comme celui de l'Union européenne, au bout du compte, il appartient aux entreprises et aux entrepreneurs de faire le nécessaire pour trouver de nouveaux contrats et d'assumer le risque découlant du fait d'investir à l'étranger. Pour beaucoup d'entreprises — de petite taille et de taille moyenne —, exporter n'est pas facile, mais il faut clairement que davantage d'entreprises canadiennes le fassent.

Je ne pense pas que le gouvernement puisse réellement forcer la chose à se produire. Il peut mettre en place des politiques d'encadrement, des accords commerciaux, des arrangements en matière d'accès aux marchés et une partie de l'infrastructure de soutien que Jim mentionnait, mais, au bout du compte, il faut que les entreprises et les entrepreneurs saisissent les occasions qui s'offrent à eux.

J'ai l'impression que le Canada va devoir affiner sa stratégie. Je pense que le milieu des affaires du Canada va devoir affiner sa stratégie pour tirer son épingle du jeu vu le contexte économique mondial. La force d'attraction du marché américain a été grande, et trop grande pour beaucoup de nos entreprises. Le rendement de l'économie des États-Unis a été inférieur à la moyenne au cours des cinq dernières années. Nos échanges ont stagné. Les entreprises membres de notre organisation ont ressenti les effets de cette stagnation. Je pense que cette situation a vraiment mis en lumière l'importance de la diversification, de l'établissement de marchés à l'étranger.

La tâche du gouvernement, c'est de faire des choses comme de mettre en place un accord commercial, mais je pense qu'il faut vraiment que les entreprises en tirent parti. Espérons qu'elles le feront.

M. Don Davies: L'ancien gouverneur de la Banque du Canada, Mark Carney, a dit que, selon ses estimations, il y avait 500 milliards

de dollars de capital oisif, de capital canadien oisif, à l'heure actuelle. Les employeurs canadiens investissent moins dans la recherche et le développement et dans la formation de leurs employés que ceux de beaucoup de pays européens. Pensez-vous qu'il s'agit là de choses que le secteur des affaires du Canada devrait examiner pour être en mesure de mieux concurrencer les entreprises européennes?

M. Jock Finlayson: Je pense effectivement que les entreprises du Canada vont devoir mettre davantage l'accent sur des choses comme l'innovation et la formation des employés. C'est vrai que nous offrons moins de formation qu'on le fait dans beaucoup d'autres pays. Je ne sais pas tout à fait à quoi cela est attribuable. C'est ce qui fait entre autres que ce serait une bonne chose qu'il y ait davantage de compétition sur le marché national. Cela inciterait nos entreprises à affiner leur stratégie. Un marché protégé n'incite pas vraiment les entreprises à adopter les comportements qui seraient souhaitables à nos yeux, je crois.

Je pense que la libéralisation des échanges peut contribuer non seulement à la création de débouchés à l'étranger, mais également à l'accroissement de la compétition au pays, ce qui, idéalement, devrait faire bouger les entreprises.

M. Don Davies: Merci.

Vous avez mentionné que l'AECG aura selon vous des retombées positives à moyen et à long terme.

Envisagez-vous des difficultés ou des rajustements structurels à court terme pour l'économie canadienne? Pour ce qui est des emplois, qui sont la véritable préoccupation des gens, je crois, l'AECG permettra la création de combien d'emplois en Colombie-Britannique selon vos estimations? Avez-vous un chiffre à nous donner? Le cas échéant, quand pouvons-nous espérer voir cela se concrétiser?

M. Jock Finlayson: Je vais répondre à cette question à titre d'économiste plutôt que de représentant du monde des affaires.

Les politiques et les accords de ce genre ont une incidence sur la structure et le rendement de l'économie à long terme, et non à l'intérieur des échéances dont les représentants élus doivent habituellement se préoccuper, et je pense que cela nous met tous un peu devant un dilemme.

Franchement, je ne pense pas que l'accord puisse avoir un effet spectaculaire à court terme, dans un sens ou dans l'autre, sur le plan macroéconomique, ni au Canada en général ni en Colombie-Britannique en particulier.

Je ne sais pas combien d'emplois seront créés en Colombie-Britannique. J'ai examiné le travail de modélisation effectué par le gouvernement fédéral en 2008 ou en 2009. Soit dit en passant, il faudrait mettre cela à jour. Je pense qu'il serait important de refaire cette étude. Honnêtement, je pense que le nombre d'emplois ne serait pas énorme, puisque nos échanges avec l'Europe sont modestes, mais il s'agirait d'emplois de grande qualité. L'une des choses qui nous préoccupent, c'est la qualité des emplois créés, surtout dans le secteur privé. Les secteurs axés sur l'exportation, ceux qui prennent part au commerce international, sur le plan des échanges ou sur celui des investissements, tendent à offrir de meilleurs salaires, à être plus productifs et à être plus novateurs que les autres. Voilà les secteurs de l'économie dans lesquels nous devrions essayer de stimuler la croissance et les investissements. Un accord comme l'AECG ne peut qu'apporter une aide modeste, mais il peut jouer un rôle utile en traçant la voie à suivre.

• (0930)

M. Don Davies: Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à M. Cannan. Vous avez la parole, monsieur.

L'hon. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC): Au nom de mes collègues de la Colombie-Britannique, je vous souhaite la bienvenue au comité du commerce, et je vous remercie de nous accueillir et de prendre part à ces importantes discussions.

Nous avons eu l'occasion de passer du temps sur la côte Est, plus précisément à Halifax, et d'écouter ce qu'avaient à dire nos amis de l'Est du Canada. Des gens sont venus témoigner devant le comité au cours des derniers mois, depuis l'annonce concernant l'accord et avant celle-ci. C'est un travail qui dure depuis cinq ans, et, comme vous l'avez mentionné, l'accord ne va pas être conclu du jour au lendemain.

L'ambassadeur de l'Union européenne est venu témoigner devant le comité la semaine dernière. L'Union européenne doit traduire l'accord dans 23 langues, et il va falloir attendre deux ou trois ans avant qu'il n'entre en vigueur. C'est un accord commercial historique. Il semble être parfaitement adapté à la situation de la Colombie-Britannique. Je pense que l'Union européenne est notre quatrième partenaire commercial en importance ou à peu près. Nous avons beaucoup de liens culturels avec elle. Les politiques économiques et environnementales liées au travail de l'Union européenne sont fortes. Elles sont de bon augure. Vous avez mentionné les perspectives professionnelles.

J'ai deux ou trois questions à vous poser pour donner suite à vos observations, messieurs.

James, dans votre préambule, vous avez abordé les possibilités de croissance des petites et moyennes entreprises, les PME. Nous savons qu'environ un million de PME du Canada exportent, vers les États-Unis pour la plupart. Comment nous y prendre pour les amener à voir les nouvelles possibilités? L'information et la sensibilisation font aussi partie de notre rôle.

Du point de vue de chacune des organisations que vous représentez, messieurs, y a-t-il une façon pour le gouvernement de s'associer à l'Union européenne pour sensibiliser vos membres aux possibilités d'échange et de partenariats qui vont être créées?

M. James Maynard: Parlez des réussites. De façon caractéristique, nous ne parlons pas beaucoup de nos victoires au Canada, mais nous devrions le faire. Certaines entreprises canadiennes très intéressantes font des choses importantes sur le marché européen. Je pense que le fait de parler des réussites serait la première étape.

L'autre chose, c'est de collaborer étroitement avec les organisations comme la nôtre. Nous offrons un accès à l'information à 7 000 entreprises de partout au pays chaque année. Si nous pouvions donner de l'ampleur à notre organisation et harmoniser sa stratégie avec celle du ministère des Affaires étrangères et d'EDC — et j'ajouterais les ressources stratégiques que le gouvernement a déjà déployées pour favoriser le commerce —, nous pourrions commencer à assurer la présence d'une masse critique d'entreprises dans ces marchés.

M. Jock Finlayson: J'ajouterais que les grandes entreprises peuvent en quelque sorte agir de façon autonome, je crois. Ce que le gouvernement peut faire d'utile, c'est de mettre en place des programmes d'aide financière à l'exportation qui soient concurrentiels, puisque beaucoup de nos compétiteurs recourent largement à ces mécanismes.

Il y a 385 000 entreprises en Colombie-Britannique, et ce sont de petites entreprises dans 98 % des cas. La vaste majorité de ces

entreprises n'exporteront jamais à l'extérieur de l'Amérique du Nord, ni même du Canada. La tâche du gouvernement, je crois, c'est de travailler auprès de cette proportion assez faible d'entreprises qui ne prennent pas part au commerce international, mais qui ont la capacité de le faire — autrement dit, les entreprises qui ont un grand potentiel —, et c'est assurément le cas de beaucoup de nos entreprises du secteur de la technologie, puisqu'elles offrent des biens et des services exportables d'emblée.

C'est là-dessus que je concentrerais les efforts, plutôt que sur le monde des affaires dans son ensemble. Je pense franchement que la démarche doit être assez pointue et permettre de cerner les secteurs qui recèlent un grand potentiel, de travailler avec les catalyseurs, de collaborer avec les associations de secteurs bien organisées qui représentent des sous-groupes précis d'entreprises capables d'exporter.

C'est à cela que je consacrerai les ressources limitées du gouvernement: la diffusion de l'information, l'aide aux entreprises et le fait de tirer avantage des marchés étrangers.

• (0935)

L'hon. Ron Cannan: Il s'agirait donc du bois, des produits agricoles et du poisson et des fruits de mer.

M. Jock Finlayson: Les choses ont très bien fonctionné pour l'industrie forestière, pas en Europe, mais il y a le cas du secteur du bois d'oeuvre de la Colombie-Britannique et de la pénétration des marchés asiatiques — qui, soit dit en passant, a pris 12 ans à réaliser — encore une fois, c'était une démarche de longue haleine de collaboration entre l'industrie et le gouvernement fédéral, avec les représentants provinciaux, de façon constante auprès des divers gouvernements et des divers ministres. Les représentants du secteur ont exercé une pression constante pour obtenir un accès au marché de la Chine et à certains autres marchés asiatiques. Aujourd'hui, ils récoltent des dividendes énormes, et c'est en fait cette démarche qui a sauvé l'industrie et qui lui a permis de survivre à la crise épique du marché immobilier américain.

Il s'agit là d'un bon exemple de démarche ciblée qui, au bout de plus de 10 ans de travail, nous a placés dans une situation très favorable. Il y a peut-être là certaines leçons à tirer et à appliquer à d'autres marchés étrangers.

L'hon. Ron Cannan: Monsieur Finlayson, vous avez dit quelque chose dans votre déclaration préliminaire au sujet de l'approvisionnement gouvernemental. Avez-vous dit qu'il y a un marché potentiel d'environ 3 billions de dollars?

M. Jock Finlayson: J'ai vu des estimations de 2,5 à 3 billions de dollars pour l'Union européenne. C'est un gouvernement d'une taille importante, comme vous le savez, et l'approvisionnement est à l'avenant. C'est un marché énorme pour nous. D'après ce que je sais, très peu d'entreprises canadiennes offrent des biens ou des services dans les marchés publics de l'Union européenne. L'un des gros avantages que pourrait offrir l'accord — au bout du compte, c'est une question de nature empirique —, l'un des éléments prometteurs selon moi, c'est l'accès accru à l'énorme marché public de l'Union européenne, que nos entreprises n'ont vraiment pas à l'heure actuelle.

L'hon. Ron Cannan: Pouvez-vous me donner des exemples d'entreprises de la Colombie-Britannique qui pourraient profiter des possibilités offertes dans le secteur de l'approvisionnement gouvernemental?

M. Jock Finlayson: Il y a ici des entreprises très compétentes dans le domaine du génie, de la gestion de projets, du volet TI du secteur public. Les TI comptent pour une énorme part des dépenses d'approvisionnement des entités du secteur public. Il y a d'excellentes entreprises dans ce domaine en Colombie-Britannique. Voilà trois exemples. Il y a aussi les fournisseurs du domaine des infrastructures. Nous construisons beaucoup d'infrastructures ici, en Colombie-Britannique. Il y a chez nous des personnes et des entreprises qualifiées dans ce secteur. Je pense que l'Europe offre beaucoup de possibilités dans le domaine des infrastructures.

Nous insistons beaucoup sur les tarifs, qui font obstacle à ce que j'appellerais les échanges habituels, mais je pense que les grandes possibilités qu'offrent des accords comme l'AECG se trouvent davantage dans les services, l'approvisionnement gouvernemental et les investissements que dans la simple réduction des tarifs, même si cela sera utile aussi.

L'hon. Ron Cannan: J'ai une question brève à poser à M. Maynard.

Je sais que nous parlons de la suppression des tarifs internationaux, et une chose dont nous avons déjà parlé, c'est la suppression des obstacles aux échanges interprovinciaux. Nous avons fait un travail de collaboration avec les provinces et les territoires ainsi qu'avec les administrations municipales. L'AECG est un accord commercial historique même sur le plan des négociations.

Pensez-vous qu'il y ait une possibilité pour les provinces et les territoires de se réunir pour essayer de supprimer les obstacles au Canada, de façon à ce que nous puissions être plus compétitifs à l'échelle internationale également?

M. James Maynard: Oui. Souvent les provinces ne le disent pas, mais elles cherchent à exclure les autres dans leur stratégie concurrentielle. C'est ce genre de chose qui fait que lorsqu'on vient de la Colombie-Britannique, il est difficile de faire des affaires en Ontario, et vice-versa. Je pense que nous devons trouver une façon de collaborer avec les provinces et de comprendre que nous devons bâtir une économie canadienne, au lieu de nous concentrer seulement sur le rendement régional.

L'hon. Ron Cannan: Je sais que c'est une question qui passionne aussi le ministre Moore.

Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Pacetti, vous avez la parole.

M. Massimo Pacetti (Saint-Léonard—Saint-Michel, Lib.): Merci, monsieur le président. Merci aux témoins d'être venus. Je viens de Montréal, donc je pense que c'est plutôt moi qui ai dû venir ici, mais merci d'être venu témoigner devant nous.

J'ai une question à poser à M. Finlayson. La première chose que vous avez dite, c'est que l'accord de libre-échange entre le Canada et l'Europe va réduire les coûts assumés par les contribuables. Vos membres... allons-nous avoir une garantie que les consommateurs vont réellement profiter de cette situation ou si vos sociétés membres vont empocher les profits et profiter des avantages? Quelles sont vos impressions?

M. Jock Finlayson: Toute entreprise à but lucratif cherche à maximiser ses profits. C'est ainsi que les économies de marché fonctionnent. Lorsque j'ai parlé d'un accroissement de la concurrence, je parlais du marché canadien. Si nous supprimons les obstacles aux échanges au Canada, que ce soit avec les Européens ou avec qui que ce soit d'autre, la compétition va s'en trouver accrue sur le marché national, ce qui va tendre à réduire les coûts et à réduire

aussi les profits des entreprises qui engrangent actuellement des profits exceptionnels. C'est le propre du libre-échange.

M. Massimo Pacetti: Je n'ai pas beaucoup de temps, mais lorsque vous parlez de plus gros marchés, vous ne parlez pas du Canada. Vous vouliez dire que le Canada va avoir accès à un marché plus grand. Est-ce qu'il n'y aura pas dans ce cas plus de concurrence, et est-ce que la menace ne sera pas alors plus grande pour les entreprises canadiennes?

M. Jock Finlayson: Il y aura effectivement plus de compétition ici, et ce ne sont pas tous les propriétaires d'entreprises qui vont être contents, mais ce sera bon pour l'économie canadienne à long terme, et les retombées seront positives pour les affaires en général. Il y a peut-être des entreprises à qui cela ne profitera pas, mais ce n'est pas notre problème.

• (0940)

M. Massimo Pacetti: D'accord.

M. Jock Finlayson: L'autre aspect a trait à l'approvisionnement, dans la mesure où il y aura plus de compétition dans les marchés publics au Canada. En principe, cela devrait être avantageux pour les contribuables. J'en fais partie, et j'aimerais que mes gouvernements soient le plus efficaces possible dans l'approvisionnement...

M. Massimo Pacetti: Ma prochaine question est liée au fait que nous nous trouvons en ce moment en Colombie-Britannique. Quelle sera l'ampleur de l'influence ou de l'effet du commerce avec l'Europe sur les entreprises de la province? Juste pour se rendre dans les provinces de l'Atlantique, il faut faire un trajet de six ou sept heures en avion.

M. Jock Finlayson: C'est un très bon point. Je pense que l'Europe, l'Union européenne dans son ensemble, est le troisième ou le quatrième partenaire commercial de la Colombie-Britannique. Comme beaucoup d'autres provinces de l'Ouest, nous nous concentrons beaucoup sur les États-Unis et sur l'Asie-Pacifique. Je ne crois pas que les échanges entre le Canada et l'Union européenne vont transformer l'économie de la Colombie-Britannique ni avoir quelque effet de cette ampleur. Il y a entraîné des retombées positives modérées. Il y a probablement d'autres régions du pays qui sont susceptibles d'entretenir davantage de liens commerciaux que l'Union européenne. Nous faisons partie du Canada. Nous souhaitons le succès du Canada même si nous n'allons pas nécessairement faire autant de commerce avec l'Union européenne que l'Ontario ou le Québec.

M. Massimo Pacetti: D'accord.

J'ai une question à poser à M. Maynard. J'ai tendance à être d'accord avec vous pour dire que les petites entreprises ont plus de difficulté à exporter ou même à envisager de relever le défi, parce qu'elles n'ont habituellement pas les ressources nécessaires. Je parle du personnel. Elles font du commerce avec les États-Unis lorsque c'est quelque chose qu'elles connaissent bien, mais dès que les choses deviennent un peu plus compliquées, ce n'est pas nécessairement qu'elles n'ont pas les moyens intellectuels, mais elles n'ont pas le temps. Dans votre industrie ou votre secteur, est-ce que les entreprises du sans-fil se concentrent davantage sur la vente de leurs services ou des produits ou des biens qu'elles offrent en tant que tels?

M. James Maynard: Vous formulez une définition intéressante, puisque, en général, l'une des difficultés que pose le suivi des échanges que nous effectuons, c'est que nous avons eu tendance jusqu'à maintenant à faire le suivi des fabricants de biens durables. Si on prend l'exemple d'une entreprise comme Nortel, qui relève en réalité du suivi de la fabrication d'appareils, dans ce cas, c'est très peu, mais une proportion importante des exportations de l'entreprise concerne des logiciels. C'est dans cette zone grise. Je suis désolé de vous donner une réponse vague, mais je dirais que, pour les entreprises canadiennes qui conçoivent des logiciels et offrent des services connexes, la majeure partie des possibilités ont trait à l'exportation de biens.

M. Massimo Pacetti: Serait-il plus facile pour vos membres de vendre à des entreprises de plus grande taille? Sierra, par exemple, n'est pas une petite entreprise, mais est-ce que vos petites entreprises ne seraient pas mieux placées pour conclure des partenariats avec des entreprises canadiennes existantes?

M. James Maynard: On dirait qu'au Canada l'entreprise doit se tailler une place sur le marché international avant que les entreprises canadiennes établies lui accordent la crédibilité nécessaire pour commercer avec elle au pays.

M. Massimo Pacetti: C'est intéressant.

Quelle est la situation de votre secteur pour ce qui est des échanges avec l'Europe à l'heure actuelle?

M. James Maynard: Pour le secteur des TIC, l'Europe offre énormément de possibilités. C'est l'une des différences qui existent. On envisage souvent les politiques commerciales dans l'optique des ressources ou de la fabrication de pointe, alors que nous envisageons pour notre part l'Europe comme un marché mature. À l'heure actuelle, les Européens font d'énormes investissements pour accroître leur compétitivité dans les secteurs de la fabrication et des infrastructures. Ce sont autant de possibilités entièrement nouvelles pour le Canada. Je pense qu'un gain réel pour le secteur des TIC, c'est que nous pouvons envisager la possibilité d'une croissance importante et immédiate qui ferait passer les entreprises de 10 à 20 employés à une centaine d'employés en deux ou trois ans.

M. Massimo Pacetti: Où se trouvent les compétiteurs dans le secteur des TIC en Europe?

M. James Maynard: En Finlande.

M. Massimo Pacetti: Y en a-t-il en Allemagne?

M. James Maynard: Un peu, mais ils sont surtout dans les pays nordiques. La Finlande a une extraordinaire capacité de déploiement. Pour un petit pays de cinq millions d'habitants, elle a beaucoup plus de poids qu'on ne l'imagerait.

M. Massimo Pacetti: Juste une petite question: vous avez parlé d'un délai d'expédition réduit de 33 % parce que les gens ont fait affaire avec le centre d'excellence. Comment établissez-vous ce chiffre?

M. James Maynard: Nous faisons un suivi des exportations.

M. Massimo Pacetti: Mais est-ce que vous avez un système parallèle qui vous permet de déterminer le temps qui aurait été nécessaire sinon? C'est ce que j'essaie de comprendre.

M. James Maynard: Nous faisons une vérification. Nous avons tout un processus de vérification dans le cadre duquel nous examinons ce que l'entreprise faisait auparavant, et ensuite la croissance sur le marché après qu'elle a commencé à utiliser nos services.

M. Massimo Pacetti: D'accord. Merci.

M. James Maynard: Nous embauchons des gars comme Jock.

Des voix: Oh, oh!

Le président: Merci beaucoup. C'était une très bonne série de questions.

Monsieur Hiebert, vous avez la parole.

M. Russ Hiebert (Surrey-Sud—White Rock—Cloverdale, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci d'avoir pris le temps de venir témoigner, monsieur Finlayson, monsieur Maynard.

J'aimerais commencer par M. Finlayson.

Vous avez parlé des 385 000 entreprises qui existent en Colombie-Britannique et du fait qu'une petite proportion de celles-ci vont au bout du compte profiter de l'accord commercial qui sera conclu. Est-ce que certains membres de votre organisation vont en bénéficier davantage que d'autres? Y a-t-il selon vous un secteur en particulier ou une catégorie d'entreprises qui pourrait jouir immédiatement des avantages de l'accord, alors que d'autres ne souhaitent peut-être même pas exporter?

● (0945)

M. Jock Finlayson: Je pense que les entreprises qui, selon moi, s'intéressent le plus à l'accord Canada-Union européenne, d'après les appels que nous avons reçus et la participation aux réunions que nous avons tenues sur le sujet, sont notamment celles du secteur des technologies au sens large, et je pense que c'est attribuable aux raisons que Jim invoquait. Ce ne serait pas seulement le secteur du sans-fil. Il y a aussi d'autres éléments du secteur des TIC: certaines des entreprises de fabrication de pointe, l'aérospatiale et l'équipement optique.

Quant au secteur forestier, il y a encore des tarifs douaniers en vigueur au sein de l'Union européenne qui font augmenter le coût d'importation de certains produits du bois provenant du Canada, alors ces tarifs seront éliminés graduellement après l'entrée en vigueur de l'AECG. Cela profiterait à l'industrie des produits forestiers.

Le secteur des fruits de mer de la Colombie-Britannique est très axé sur les exportations. Beaucoup des fruits de mer produits ici finissent par être exportés. La valeur actuelle des exportations vers le marché de l'Union européenne est de 50 à 60 millions de dollars, je crois, il y a des possibilités intéressantes dans ce domaine.

Ensuite il y a les fournisseurs de services. Une des caractéristiques de l'accord, c'est qu'il contient beaucoup de... Bon, nous n'avons pas devant nous la version définitive, mais, d'après le résumé technique, l'accord contient beaucoup de dispositions concernant les échanges de services plutôt que de biens. Il y a ici des entreprises de génie et de services technologiques qui s'intéressent de près au marché de l'Union européenne.

Il y a un intérêt général. Ce n'est pas une des préoccupations principales, au quotidien, de la plupart des PDG avec qui je travaille, mais ils pensent que ce sera positif pour eux au fil du temps. C'est pour cette raison qu'ils appuient la conclusion de l'accord.

M. Russ Hiebert: Que fait le B.C. Business Council pour informer ses membres des avantages de l'AECG? Comment vous y prenez-vous?

M. Jock Finlayson: C'est une très bonne question. Nous avons rédigé un document pour nos membres avant que le résumé technique soit publié par le gouvernement fédéral, pour en quelque sorte les mettre au courant de ce que nous entendions et de ce que nous avaient dit les fonctionnaires fédéraux. Nous avons invité des conférenciers — un chercheur universitaire et un sous-ministre du gouvernement provincial — il y a un certain temps à venir parler de l'AECG à nos membres. Maintenant que le résumé technique a été publié et que nous avons nous-mêmes fait plus de recherches sur le sujet, nous allons rédiger un document un peu plus consistant que nous allons mettre à la disposition de nos membres, ainsi que d'autres gens, soit dit en passant. Nous allons diffuser ce document dans notre réseau auprès de nombreuses autres associations de secteurs de la province. Nous n'allons pas le communiquer seulement à nos membres.

Je dois vous dire franchement qu'il y a un travail de sensibilisation à faire. Je ne pense pas que le sujet soit au coeur des préoccupations de la plupart des PDG de la Colombie-Britannique, et il faut donc que nous insistions. Toute l'information supplémentaire que le gouvernement du Canada peut nous fournir pour nous aider à donner plus de détails, par exemple au moyen de la mise à jour de l'étude de modélisation économique réalisée il y a quelques années dont j'ai parlé tout à l'heure, serait très utile. Ce serait utile pour nous aider à faire notre travail de sensibilisation.

M. Russ Hiebert: D'accord.

Vous avez parlé un peu du nouveau marché d'approvisionnement de l'Europe d'une valeur de 3 billions de dollars qui serait accessible aux Canadiens. Sous l'angle inverse, avez-vous une idée du genre de marchés publics de la Colombie-Britannique auxquels les entreprises de l'Union européenne pourraient vouloir accéder, de sorte que le coût assumé par les contribuables diminuerait?

M. Jock Finlayson: Je n'y ai pas réfléchi, mais je dirais que beaucoup de grandes entreprises européennes possèdent une vaste expérience dans le secteur de l'élaboration de projets et de la construction, et elles auraient un meilleur accès au marché de la Colombie-Britannique dans le cadre de l'accord, d'après ce que je comprends.

On peut imaginer la vaste gamme de biens et de services que les fournisseurs européens d'équipement, de technologies et d'ordinateurs sont en mesure d'offrir, depuis les systèmes de TI complexes jusqu'aux trombones, et des entreprises européennes pourraient très bien venir livrer concurrence aux entreprises canadiennes dans ce marché. Sincèrement, je pense que si elles peuvent faire des affaires ici sans être assujetties à des mécanismes discriminatoires, cela posera peut-être certaines difficultés à des fournisseurs locaux qui bénéficient d'un accès privilégié à leur marché d'approvisionnement. Mais en tant que contribuable et en tant qu'économiste, je pense que la compétition est une bonne chose, et je pense que nous serions vraiment contents que cela se produise.

Encore une fois, il ne faut pas oublier que l'Union européenne constitue un marché de 500 millions de personnes. Celui du Canada compte 35 millions de personnes. Dans la mesure où l'ouverture des marchés d'approvisionnement sera réciproque, il ne fait aucun doute que nous allons réaliser des gains plus importants que l'Europe. L'accroissement de la compétition au pays dans le secteur de l'approvisionnement est cependant une chose que nous devrions envisager favorablement, je crois, et que vous devriez vous aussi envisager favorablement en tant que décideurs et en tant que législateurs.

● (0950)

M. Russ Hiebert: Oui. Merci.

Monsieur Maynard, vous avez parlé des accords commerciaux conclus par EDC, ou des mécanismes de prêts incitatifs, pour reprendre votre expression. Je connais ces mécanismes par l'intermédiaire du ministère de la Défense. Lorsque j'étais secrétaire parlementaire de la défense, nous avons fait beaucoup de travail dans le domaine des retombées industrielles et régionales, mais je connais moins bien leur fonction à EDC.

Je me demandais si vous pouviez préciser pour les membres du comité ce que vous voulez dire exactement lorsque vous parlez du fait que Deutsche Telekom pourrait faire un gros investissement au Canada. Il y a à ce moment-là une responsabilité réciproque... ou même si une importante acquisition est faite... Pouvez-vous expliquer le fonctionnement de ces avantages et la façon dont nous pourrions les faire appliquer?

M. James Maynard: Certainement. Je ne suis pas au fait de tous les détails. Je peux seulement vous donner mon point de vue de personne traitant avec EDC comme partenaire.

Essentiellement, l'organisation négocie un mécanisme de financement par emprunt avec certaines grandes multinationales de ce genre. En retour, dans le cadre de l'accord, l'organisation s'engage à importer des produits canadiens pour la somme correspondante. S'il s'agit de 100 millions de dollars, elle s'engagerait à faire de son mieux pour importer pour 100 millions de dollars de biens et de services canadiens.

Je pense que nous pourrions donner plus de mordant à nos accords de ce genre en excluant le critère selon lequel les entreprises concernées ont seulement à faire de leur mieux. Ce serait un bon point de départ. Nous pourrions commencer à négocier les réseaux pour ce qui est de la nature des contacts et de la façon dont nous pouvons commencer à faire en sorte que les entreprises prennent part au processus et aient à rendre des comptes relativement à leur rendement...

Le président: Merci beaucoup.

Avant que nous ne poursuivions, je voudrais me prévaloir de ma prérogative de président pour poser une question au représentant du Business Council of British Columbia.

Monsieur Finlayson, vous avez mentionné le Partenariat transpacifique dans votre témoignage. Demain, nous allons tenir des audiences pendant toute la journée sur cet accord-là également, puisque nous faisons une étude conjointe. Je ne veux pas vous prendre au dépourvu, mais s'il y a quoi que ce soit que vous souhaitiez ajouter au sujet du Partenariat transpacifique, les observations concernant cette possibilité pour la région du pays dans laquelle nous nous trouvons, je pense que le comité souhaiterait vous entendre.

M. Jock Finlayson: Merci, monsieur le président.

Je devrais préciser que, comme la Colombie-Britannique est située sur le bord de l'Océan Pacifique et qu'il s'agit de la porte d'entrée du Canada à cet égard, d'après beaucoup de gens, nous nous sommes intéressés de près au processus menant à la conclusion du Partenariat transpacifique. Nous avons exercé beaucoup de pression pour que le Canada participe aux négociations avant que la décision d'y participer soit prise.

C'est quelque chose d'important du point de vue du Canada, puisque, évidemment, les États-Unis participent, et il y a de nombreux marchés asiatiques en forte croissance. Je crois que le processus va être plus complexe que dans le cas de l'accord Canada-Union européenne, parce que les membres du Partenariat transpacifique contrastent davantage les uns avec les autres sur le plan du degré de développement économique et peut-être aussi des normes relatives au travail et à l'environnement. Je pense que notre situation et celle de l'Europe se ressemblent pas mal plus.

L'accord Canada-Union européenne est évidemment beaucoup plus avancé. Notre point de vue, je dirais, c'est que si nous n'arrivons pas à conclure l'accord avec l'Europe, il sera assez difficile d'envisager une participation réussie du Canada à un nouvel accord dans le cadre du Partenariat transpacifique. C'est pour cette raison que nous soulignons dans notre mémoire que la conclusion de l'accord Canada-États-Unis préparera le terrain pour la participation crédible du Canada au processus du Partenariat transpacifique. Nous sommes en faveur de cette participation. Évidemment, nous ne disposons pas d'autant de renseignements là-dessus pour l'instant, mais nous en avons parlé avec des fonctionnaires à de nombreuses reprises.

Il semble y avoir beaucoup d'appui au Partenariat transpacifique dans notre province, alors nous avons hâte d'avoir plus de renseignements à ce chapitre. Mais nous appuyons entièrement la conclusion de cet accord, à la lumière de ce que nous savons pour l'instant.

Le président: Assurément, si on envisage les accords commerciaux sous l'angle de la création d'une zone libre de tarifs douaniers, si on veut envisager la chose de cette manière — je sais que les accords de ce genre sont beaucoup plus complexes, et surtout l'AECG —, mais si nous regardons dans notre boule de cristal, il faut dire que le Partenariat transpacifique serait plus avantageux pour la région que l'AECG.

M. Jock Finlayson: Cela ne fait aucun doute. Les intérêts commerciaux sont plus grands, et les échanges sont plus importants.

• (0955)

Le président: Lesquelles des entreprises que vous représentez seraient les plus touchées?

M. Jock Finlayson: En ce qui concerne le Partenariat transpacifique, il toucherait l'ensemble du secteur des ressources, l'énergie, la foresterie, les mines, bon nombre des mêmes secteurs que ceux que nous avons mentionnés dans le cas de l'accord Canada-Union européenne. Beaucoup d'entreprises de la Colombie-Britannique offrent leurs services sur le marché transpacifique, alors c'est très vaste.

M. Jasbir Sandhu (Surrey-Nord, NPD): Merci, monsieur le président, et merci aux deux témoins d'être ici ce matin.

Un certain nombre de facteurs doivent être présents pour faciliter les échanges au pays. Nous avons besoin d'infrastructures pour transporter nos produits vers les installations portuaires et ferroviaires. Il faut que nos produits arrivent à ces endroits à temps.

Monsieur Finlayson, pourriez-vous nous décrire l'état des infrastructures du Canada?

M. Jock Finlayson: Je connais surtout la situation de ma propre province. Je dirais que l'un de nos avantages concurrentiels tient à la qualité de notre infrastructure d'appui au commerce. Le port le plus important du Canada se trouve dans notre province. Nous avons un deuxième port à Prince Rupert. Nous avons fait des investissements

majeurs non seulement pour accroître la capacité portuaire, mais également pour rendre les opérations portuaires plus efficaces.

Si le PDG de Port Metro Vancouver était ici, il pourrait vous montrer à l'aide d'un diagramme les gains d'efficacité que nous avons réalisés grâce à l'amélioration de la gestion et aux investissements qui ont permis l'acquisition d'outils technologiques et l'amélioration des systèmes.

Nous arrivons même à attirer en Colombie-Britannique des entreprises qui faisaient affaire avec d'autres ports de la côte Ouest. Il s'agit évidemment de l'expédition de ressources de l'Ouest canadien vers des marchés étrangers, mais aussi de la réception de produits d'importation qui sont ensuite expédiés dans le reste du Canada. Franchement, nous sommes en bonne posture, sur le plan de l'infrastructure physique servant à appuyer le commerce.

Le problème consiste en fait à déterminer si un nombre suffisant de nos entreprises sont en mesure de tirer parti des possibilités qui s'offrent sur le marché mondial. Ont-elles la capacité de gestion nécessaire? Ont-elles accès au capital requis? Disposent-elles des connaissances et de l'information nécessaire pour faire des affaires de ce genre? Le problème tient davantage à cela qu'à l'infrastructure physique.

M. Jasbir Sandhu: Quels services vos membres reçoivent-ils des transporteurs ferroviaires?

M. Jock Finlayson: Vous obtiendriez divers points de vue là-dessus. Il y a des préoccupations. J'ai lu dans les journaux que certains producteurs de marchandises en vrac n'avaient pas accès à assez de wagons.

The Globe and Mail a publié il y a deux ou trois jours une lettre du PDG de l'Association des produits forestiers du Canada dans laquelle il critique assez ouvertement une des grandes sociétés ferroviaires. Je ne peux pas vous dire grand-chose là-dessus. Les sociétés ferroviaires sont membres de notre organisation, mais les grandes entreprises du domaine des ressources et de la manutention aussi. Le secteur ferroviaire ne semble pas disposer de capacités suffisantes pour permettre la croissance des échanges de tous les secteurs qui ont besoin des chemins de fer. C'est assurément une source de préoccupation en ce moment.

Le président: Monsieur Holder, s'il vous plaît.

M. Ed Holder (London-Ouest, PCC): Je tiens à remercier nos invités. Je suis le seul député de l'Ontario ici présent. Je suis très heureux de me trouver dans votre coin de pays. On gèle dans l'Est. Je voulais simplement que vous le sachiez.

Ce que j'ai entendu MM. Maynard et Finlayson dire, c'est que l'AECG permettra la multiplication des possibilités au Canada. Monsieur Finlayson, vous avez aussi parlé du Partenariat transpacifique en réponse à une question. Monsieur Maynard, vous avez dit que ce que nous sommes en train de faire, c'est de prendre de l'avance sur les États-Unis, et c'est clairement le cas avec l'AECG, et cela devrait nous avantager.

Monsieur Finlayson, vous avez mentionné que les États-Unis sont présents dans le cas du Partenariat transpacifique et qu'ils jouent un rôle majeur dans ce contexte. Selon vous, est-ce que le fait que nous ayons pris de l'avance sur les États-Unis avec l'AECG va avoir une quelconque incidence sur le Partenariat transpacifique? Avons-nous un avantage quelconque? Est-ce que cela change quoi que ce soit pour ce qui est du Partenariat transpacifique?

M. Jock Finlayson: Je ne pense pas que ce soit un très gros avantage. Il faudra voir si l'administration américaine arrive à obtenir du Congrès le mandat qu'elle n'a pas à l'heure actuelle de prendre réellement part aux discussions sur l'AECG et sur le Partenariat transpacifique. Je pense que ce serait dommage si ça n'arrivait pas. Il y a un risque — et je ne pense pas qu'il va se réaliser —, mais si le Canada devait être relégué au rôle de spectateur dans les négociations avec l'Asie-Pacifique et avec l'Europe et que les Américains concluaient des accords globaux importants avec ces deux énormes blocs, cela désavantagerait évidemment beaucoup le Canada sur le plan de la concurrence. Nous sommes déjà un peu préoccupés ici par le fait que les Américains aient conclu un accord de libre-échange avec la Corée du Sud, accord qui a été mis en oeuvre. Même si nous avons commencé à discuter avec la Corée du Sud avant les Américains, les négociations traînent un peu en longueur. La Corée est un marché important pour le Canada, et surtout pour l'Ouest du Canada.

Il y a une compétition entre les pays pour l'accès aux marchés. Nous ne voulons pas être laissés pour compte. Je pense que nous aurons un petit avantage si nous concluons un accord avec l'Europe avant les États-Unis. Je soupçonne plutôt que les Américains vont finir par conclure un accord avec les Européens — si ce n'est pas pendant la présidence actuelle, ce sera pendant la prochaine — parce qu'il y a une très grande interdépendance stratégique entre ces marchés. Je pense qu'ils vont finir par conclure un accord.

• (1000)

M. Ed Holder: Merci.

Le président: Merci beaucoup de votre témoignage. Il a été très utile, et nous vous remercions d'avoir répondu aux questions. Il est intéressant de pouvoir parler de possibilités d'échanges commerciaux pour le Canada, et surtout pour la région dans laquelle nous nous trouvons. C'est un privilège pour le comité que de pouvoir être ici, en Colombie-Britannique. Je sais que mes collègues sont à tout le moins contents du temps qu'il fait ici et des belles journées de soleil dont ils profitent.

Je voulais simplement que cela figure au compte rendu pour les gens qui nous écoutent à Ottawa. J'en profite pour les narguer un peu.

Merci beaucoup d'avoir pris le temps de venir témoigner devant nous ce matin. Là-dessus, nous allons suspendre la séance pour préparer l'entrée du prochain groupe de témoins.

• _____ (Pause) _____

•

• (1020)

Le président: Nous allons reprendre nos travaux. Nous recevons notre second groupe de témoins.

Nous tenons à remercier M. Derek Corrigan, maire de Burnaby, et M. Sav Dhaliwal, conseiller, de se joindre à nous.

Nous souhaitons également la bienvenue à M. Blair Redlin, conseiller en recherche du CUPE BC.

Monsieur Redlin, si vous êtes prêts, nous vous céderons la parole. Nous vous remercions d'être venu, et nous avons hâte d'entendre votre témoignage.

M. Blair Redlin (conseiller en recherche, CUPE BC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Au nom de CUPE BC, je veux vous remercier de votre invitation à venir discuter avec vous de l'AECG.

CUPE BC est la division de la Colombie-Britannique du Syndicat canadien de la fonction publique. CUPE BC représente 80 000 travailleurs membres de 170 sections locales dans de nombreux secteurs. En Colombie-Britannique, les membres du SCFP travaillent pour des municipalités, des conseils scolaires, des établissements d'enseignement postsecondaire et d'autres employeurs de ce genre, principalement à l'échelon local. À l'échelle nationale, le SCFP représente 627 000 Canadiens.

Nous avons beaucoup de préoccupations au sujet de l'AECG, l'accord économique et commercial que le Canada souhaite conclure avec l'Union européenne. Ces dernières années, le président national du SCFP, Paul Moist, a soulevé à de nombreuses reprises des objections par rapport au projet de traité, et, en 2011-2012, il a fait une tournée de 16 villes du pays pour parler de ses préoccupations. Barry O'Neill, qui était président de CUPE BC encore récemment, et Mark Hancock, président actuel du syndicat, ont fait de même ici, en Colombie-Britannique. Le SCFP fait ce travail de concert avec un vaste éventail de groupes de la société civile au sein du Trade Justice Network.

Pour ma part, j'ai fait partie du personnel de recherche de CUPE BC pendant plusieurs années, et mes tâches concernaient notamment l'AECG. J'ai contribué à notre analyse, et je me suis rendu en Europe à deux reprises pour rencontrer au Parlement européen des représentants élus et de la société civile. J'ai pris ma retraite récemment, mais je continue d'aider le personnel du SCFP dans son travail sur la question.

La critique formulée par le SCFP est fondée sur une analyse approfondie de divers textes ayant fait l'objet de fuites, et maintenant sur le résumé de 26 pages de l'accord de principe publié en octobre. Il va sans dire que nous sommes en faveur de la multiplication des échanges avec l'Europe et avec le reste du monde, mais nous estimons que les ententes commerciales conclues entre le Canada et l'Union européenne devraient être axées principalement sur la réduction des tarifs douaniers, plutôt que sur l'établissement de puissants mécanismes de protection des droits des investisseurs venant limiter la capacité des gouvernements élus d'intervenir au nom de citoyens.

Entre autres choses, nous craignons que le coût des médicaments n'augmente fortement au Canada, et nous sommes aussi préoccupés maintenant par la subvention que le gouvernement fédéral pourrait offrir aux sociétés pharmaceutiques par l'intermédiaire de paiements d'indemnisation versés aux provinces. Nous sommes préoccupés par des mesures limitant la capacité des administrations locales et des gouvernements provinciaux de soutenir les entreprises locales et de créer des emplois locaux au moyen de l'approvisionnement et des acquisitions. Nous sommes aussi préoccupés par les pertes d'emplois dans les secteurs de la fabrication, par la menace qui plane sur les réserves d'eau publiques et sur la propriété intellectuelle, par les problèmes liés à Internet, et par le fait que votre comité et le Parlement se penchent sur l'AECG et envisagent d'appuyer la conclusion de cet accord en se fondant sur un accord de principe technique de seulement 26 pages, sans avoir pu accéder à quelque vrai texte que ce soit. Je recommande aux membres du comité qui désirent en apprendre davantage au sujet de notre analyse de consulter le vaste répertoire d'information contextuelle sur l'AECG accessible dans le site Web national du SCFP, au scfp.ca/aecg.

Nous n'avons que quelques minutes à notre disposition aujourd'hui, alors, pour le temps qu'il reste, j'aimerais me concentrer sur un élément du projet d'AECG qui est particulièrement inquiétant et qui fait aussi l'objet de débats et d'études intenses en Europe à l'heure actuelle. Je parle du règlement des différends entre un investisseur et un État.

La taille de l'économie de l'Union européenne est supérieure à celle des États-Unis. Le siège de certaines des sociétés les plus grandes et les plus puissantes du monde se trouve en Europe, par exemple le géant de l'exploitation des réserves d'eau privées GDF SUEZ, le géant du secteur pharmaceutique Bayer et le géant du pétrole Royal Dutch Shell, pour n'en nommer que quelques-unes. Le gouvernement du Canada doit réfléchir très sérieusement aux conséquences de l'octroi de nouveaux droits à ces sociétés européennes, entre autres celui de poursuivre les gouvernements élus du Canada, non pas devant nos tribunaux bien établis et respectés, mais plutôt devant un groupe d'arbitrage commercial sans obligation de rendre des comptes, protégé par le secret et dont les décisions ne peuvent être portées en appel.

Si le Canada accorde ces droits aux sociétés étrangères, cela va réduire encore davantage la capacité des gouvernements élus de prendre des mesures et d'adopter les règlements au nom des citoyens canadiens, et la pression en faveur de la privatisation des services publics s'accroîtra. Le système judiciaire du Canada et celui de l'Europe sont bien définis et sont respectés. Les prétentions des investisseurs à l'égard des gouvernements élus devraient être examinées par l'appareil judiciaire plutôt que par ces obscures mais puissantes chambres de règlement des différends.

Nous avons maintenant une vaste expérience de ce genre de mécanismes faisant intervenir les investisseurs et l'État, qu'on retrouve au chapitre 11 de l'ALENA. Cette expérience n'est pas positive, surtout dans le contexte des définitions très larges, dans l'ALENA, d'investissement, de droit d'établissement, d'indemnisation en cas d'expropriation directe ou indirecte, de normes minimales de traitement et d'interdictions concernant les exigences de rendement — je recommande au comité de se pencher sur toutes ces choses dans le contexte de l'AECG.

Nous avons versé des dommages-intérêts de plus de 160 millions de dollars, payés par les contribuables, dans le cadre de réclamations relatives à l'ALENA, et le Canada a fait l'objet de la majeure partie des poursuites intentées par des sociétés. En ce moment, par exemple, il y a huit plaintes à l'examen contre le Canada, contre trois pour les États-Unis et trois pour le Mexique. Si les huit sont fondées, cela pourrait coûter quelque 2,5 milliards de dollars au Canada.

Surtout, nous subissons des pressions constantes en faveur de la modification des politiques publiques en réaction aux poursuites. Les exemples abondent: Mobil Oil a contesté avec succès les exigences en matière de recherche et développement du gouvernement de Terre-Neuve; Mercer International poursuit actuellement BC Hydro pour 250 millions de dollars relativement à ses tarifs d'électricité industriels; le gouvernement canadien a versé 130 millions de dollars à AbitibiBowater parce que Terre-Neuve a exercé ses droits provinciaux relatifs à l'eau et au bois d'oeuvre; Lone Pine poursuit le gouvernement du Québec pour 250 millions de dollars en raison de son moratoire sur la fracturation hydraulique; et le cas le plus flagrant est peut-être celui du géant pharmaceutique Eli Lilly, qui a intenté des poursuites de 500 millions de dollars en contestant nos règles concernant les médicaments génériques dans le cadre d'une affaire que la Cour suprême du Canada a refusé d'entendre.

● (1025)

Le système de règlement des différends entre les investisseurs et l'État de l'ALENA ne devrait pas être utilisé pour contourner les décisions des tribunaux canadiens, et nous devrions assurément éviter d'appliquer ce système à l'Europe. En attendant, les États-Unis n'ont pas encore perdu une cause liée au chapitre 11 de l'ALENA, et les trois gouvernements de l'Amérique du Nord ont dû assumer des frais juridiques de plusieurs dizaines de millions de dollars.

Barrie McKenna a bien décrit la situation dans l'édition du 24 novembre du *Globe and Mail*: « Le chapitre 11 est devenu le moyen pour les entreprises de contourner les tribunaux et les organismes de réglementation du pays, ou encore d'obtenir le dédommagement qu'elles se sont vu refuser dans le cadre des recours normaux. » La question qui se pose est la suivante: pourquoi envisagerions-nous d'appliquer à l'Europe le modèle de règlement des différends de l'ALENA, qui nous a fait tant de tort? Si on admet que nous avons besoin d'un système de règlement des différends entre les investisseurs et l'État en dehors des tribunaux, pourquoi le Canada ne profite-t-il pas des négociations de l'AECG pour insister sur la mise en place d'un système correspondant mieux à nos intérêts?

Fait intéressant, c'est précisément des questions de ce genre et ce type de démarche qui ont poussé la Commission européenne à annoncer le 21 janvier dernier qu'elle suspendait les négociations avec les États-Unis concernant le règlement des différends entre les investisseurs et l'État pour procéder à de vastes consultations auprès de la population de l'Europe. La commission publiera les dispositions pertinentes en mars, puis elle recevra les observations et les commentaires des citoyens et des États membres.

Quel contraste par rapport à la démarche en cours au Canada! Comme je le disais tout à l'heure, je me suis rendu en Europe à deux ou trois reprises pour discuter de l'AECG au Parlement européen. Je dois dire que ce dernier est beaucoup plus ouvert et transparent à l'égard de ces questions que le gouvernement du Canada qui, par exemple, a récemment rejeté une demande d'accès à l'information concernant le document de travail de l'AECG.

La Commission européenne a pris cette décision après avoir entendu beaucoup de témoignages de représentants de la société civile et après avoir entendu dire par les socialistes et les démocrates, qui forment le deuxième groupe ou caucus en importance au sein du Parlement européen, qu'ils s'opposent à l'inclusion de toute disposition concernant les différends entre les investisseurs et l'État dans un accord entre les États-Unis et l'Union européenne et qu'ils vont voter contre tout accord contenant des dispositions de ce genre. Le caucus social démocrate compte actuellement 184 membres, et il bénéficie de l'appui du troisième groupe en importance au Parlement européen, c'est-à-dire le Groupe des Verts/Alliance libre européenne. C'est donc une partie très importante du Parlement européen qui soulève des préoccupations, et la commission a réagi. Les parlementaires européens qui sont contre l'adoption d'un mécanisme de règlement des différends entre les investisseurs et l'État ont pris connaissance du point de vue de la population, et entre autres d'un vaste dialogue au sein de la société civile qui a duré quatre ans et qui a donné lieu en novembre à la publication d'une nouvelle stratégie commerciale pour l'Europe, intitulée *The Alternative Trade Mandate*, dont je vous recommande la lecture.

La critique formulée couramment au Parlement européen comme ailleurs, c'est que la mise en place d'un mécanisme de règlement des différends entre les investisseurs et l'État semblable à celui qui est prévu dans l'ALENA dans le cadre d'un accord avec les États-Unis serait nuisible à la démocratie et ne serait pas dans l'intérêt de l'Europe. Le Canada doit lui aussi se demander si l'adoption du paradigme investisseurs-État de l'ALENA servira nos intérêts en Europe. L'examen de la question par la Commission européenne dans le contexte de la négociation d'un accord avec les États-Unis aura inévitablement des conséquences touchant l'AECG, et les détails font toujours l'objet de négociations. Notre économie est très intégrée à celle des États-Unis, ce qui fait qu'il serait étrange pour l'Europe d'accepter un modèle de mécanisme de règlement des différends entre les investisseurs et l'État pour le Canada qui soit très différent de celui qu'elle acceptera pour l'accord avec les États-Unis.

Ce n'est pas seulement en Europe que le règlement des différends entre les investisseurs et l'État fait l'objet d'intenses débats. L'Australie et l'Afrique du Sud ont décidé de ne pas inclure de mécanisme de cette nature dans les accords commerciaux qu'elles concluront à l'avenir. Beaucoup de pays d'Amérique du Sud sont également contre les mécanismes de ce genre, dont le pays à l'économie forte qu'est le Brésil et qui n'a jamais inclus le mécanisme de règlement des différends entre les investisseurs et l'État dans les accords commerciaux qu'il a conclus.

La Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement a publié en mai 2013 un document d'information exhaustif sur la question des mécanismes de règlement des conflits entre les investisseurs et l'État dans le monde. Dans ce document, elle constate que 58 nouvelles poursuites ont été intentées contre des gouvernements à l'échelle mondiale en 2012, ce qui est un record. Je vous recommande de prendre connaissance de ce document-là aussi.

Il faut qu'il y ait un débat public beaucoup plus important qu'à l'heure actuelle là-dessus au Canada, et nous devons reproduire ce qui se passe en Europe. CUPE BC prie le comité de demander de l'information au sujet de l'examen par la Commission européenne des mécanismes de règlement des différends entre les investisseurs et l'État et de conseiller les négociateurs canadiens à ce chapitre. Sur le fond, nous partageons le point de vue du groupe social démocrate du Parlement européen. Nous estimons que le système judiciaire du Canada et celui de l'Europe sont perfectionnés et respectés, et qu'il n'est pas nécessaire d'appliquer un système antidémocratique de règlement des différends entre les investisseurs et l'État dans le cadre de l'AECG. Les mécanismes de règlement des différends relatifs aux traités commerciaux devraient servir à régler les différends entre des partenaires commerciaux qui sont des États, plutôt que d'être un outil spécial avantageant les entreprises privées.

Merci de m'avoir invité à venir vous parler aujourd'hui. J'ai fourni mes notes d'allocation au greffier, et elles contiennent des hyperliens vers les documents de référence que j'ai cités dans mon survol de la question.

Je serai heureux de répondre à vos questions tout à l'heure. Merci.

• (1030)

Le président: Merci beaucoup. Je suis sûr que vous en avez suscité beaucoup, mais avant que nous les abordions, nous allons écouter le maire de Burnaby.

Vous avez la parole, monsieur.

M. Derek Corrigan (maire, Municipalité de Burnaby): Merci beaucoup. Je suis vraiment content d'être ici.

Bonjour à tous.

Je vais partager mon temps avec le conseiller qui m'accompagne, Sav Dhaliwal.

Comme vous l'avez mentionné, je suis le maire de Burnaby. Je siège au conseil de ville depuis quelque 27 années. Avant cela, j'ai été directeur de la Fédération canadienne des municipalités, et, pendant une vingtaine d'années, j'ai été directeur du district régional du Grand Vancouver. Je suis maire de Burnaby depuis 12 ans.

Burnaby est la troisième ville en importance de la Colombie-Britannique, avec autour de 230 000 habitants.

M. Dhaliwal est actuellement directeur à la Fédération canadienne des municipalités, et il est également vice-président de l'Union des municipalités de la Colombie-Britannique.

La question sur laquelle vous vous penchez intéresse beaucoup notre ville, et, comme vous pouvez le constater, nous nous intéressons de très près à l'incidence des enjeux fédéraux sur nos municipalités en prenant part aux activités de la Fédération canadienne des municipalités. Je suis donc vraiment content de pouvoir vous parler de l'AECG aujourd'hui, et plus précisément de mes préoccupations concernant les conséquences négatives qu'il aura pour les municipalités et pour les familles qui triment dur dans nos collectivités. L'accord proposé aurait un effet délétère important sur la capacité des municipalités de protéger et de promouvoir les ressources et les emplois locaux et de favoriser l'accroissement du niveau de vie des familles de la classe moyenne. Il élargirait encore davantage l'écart croissant, dans notre pays et dans nos villes, entre les riches et les pauvres, en faisant diminuer le nombre de gens qui travaillent et qui parviennent à maintenir un train de vie raisonnable et modeste.

La préparation de l'accord s'est faite sans qu'il y ait de véritable consultation auprès des municipalités. L'entente de confidentialité signée par les provinces et les territoires qui souhaitaient participer aux négociations relatives à l'AECG a rendu impossible la tenue de consultations publiques utiles auprès des municipalités, des entreprises locales et des citoyens concernés. L'absence de consultation au sujet des détails de l'accord entraînera inévitablement l'inclusion de règles qui auront un effet négatif sur les politiques d'approvisionnement à l'échelle locale. L'accord empêchera par exemple les municipalités d'utiliser l'approvisionnement comme outil de développement socio-économique en exigeant qu'elles n'accordent aucune préférence aux entreprises, aux biens et aux services locaux.

Les entreprises étrangères vont avoir le droit de réclamer des dommages-intérêts si les règles de l'AECG ne sont pas respectées à la lettre, et la décision concernant le fait que la municipalité ait enfreint les règles ou non sera rendue par un tribunal composé de gens d'affaires, dont les délibérations se dérouleront en secret, sans que nous puissions y participer. L'accord constitue véritablement une menace à la tradition démocratique du Canada. Ce qui est pire encore, c'est que, même lorsque nous ressortons à l'occasion gagnants du processus d'audience, à plusieurs reprises dans certains cas, nos soi-disant partenaires font fi des règles et continuent d'appliquer des politiques protectionnistes lorsque cela les avantage, et nous avons peur de faire valoir nos droits. N'avons-nous donc tiré aucune leçon du conflit du bois d'oeuvre?

C'est comme si nous étions programmés pour réagir favorablement à ce qu'on nous présente comme étant gratuit ou libre, qu'il s'agisse d'échantillons gratuits, de la libre entreprise ou du libre-échange. Nous réagissons ainsi malgré le fait que nous savons que les entreprises ne font rien gratuitement. Tout ce qu'elles font rapporte quelque chose à leurs actionnaires. L'accord proposé n'est assurément pas gratuit. Demandez aux travailleurs canadiens du secteur de l'automobile, du secteur forestier et du secteur de la fabrication si le libre-échange les a bien servis.

Les détails de l'accord sont contrariants, mais la possibilité pour nous de participer à un processus de peaufinage ne changera rien. Les dommages réels sont inhérents à l'accord lui-même, puisqu'il est conçu seulement pour servir les intérêts des gros joueurs et des multinationales. La source du problème, c'est la disposition du gouvernement fédéral à prendre part aux négociations, et même le zèle avec lequel il y prend part, et ce, encore une fois, bien entendu, sans réellement consulter les municipalités et sans vraiment permettre aux citoyens qui seront touchés de comprendre ce qui se passe.

Je suis convaincu que la plupart des dispositions des accords en question ne profiteront pas aux citoyens du Canada. Elles forment plutôt une charte des droits et libertés des multinationales. Les accords commerciaux internationaux protègent les intérêts des gros joueurs et garantissent que les multinationales seront en mesure d'exploiter les ressources de notre pays sans vergogne. Il est éminemment absurde que nous offrions une plus grande protection contre l'expropriation aux multinationales qu'à nos propres citoyens. Malheureusement, nous nous retrouvons avec une équipe de négociation composée de gens provenant des entreprises mêmes qui profiteront de l'accord, tandis que nos représentants élus démocratiquement sont exclus.

● (1035)

L'objectif des accords commerciaux est d'exporter les emplois vers les endroits où les travailleurs sont moins bien protégés, où les salaires sont les plus bas et où les normes environnementales sont les moins contraignantes. C'est ce qui fait diminuer le coût de fabrication des biens et permet aux sociétés de maximiser leurs profits. Ce n'est pas un hasard si les politiciens qui se sont succédé d'une génération à l'autre ont toujours protégé la production et les marchés de leur pays. Les droits et les tarifs douaniers ont été créés pour protéger les emplois, pour stimuler l'activité et pour garantir l'autonomie légitime des États-nations.

La mondialisation a pour objectif de noyer l'identité nationale, d'abaisser les normes du travail et le niveau de vie et d'accroître la puissance des gens très riches qui dirigent ces multinationales.

La richesse est en train de se concentrer entre les mains de gens de moins en moins nombreux, mais leur plus grande crainte, c'est que les citoyens fassent valoir leurs droits démocratiques et modifient les règles du jeu pour les sociétés. Les gens qui les détiennent ont compris, avec l'aide de leurs légions de comptables et d'avocats, que la meilleure façon de protéger leurs intérêts financiers, c'est d'établir qu'il y a des conséquences internationales lorsqu'un pouvoir provincial ou local intervient d'une façon qui menace leurs actifs ou leurs affaires. Bon nombre des sociétés en question dépassent les pays sur le plan de la puissance économique, et la plupart ont pour directeurs des gens qui font partie de l'élite de la société. Entre eux, ces gens continuent d'acquiescer des biens et d'accumuler les richesses, tandis que la classe moyenne se dissout dans le néant et que l'écart entre les riches et les pauvres s'accroît de façon exponentielle.

Dans le site Web de la Banque mondiale, il y a un document qui compare les 100 plus grandes économies du monde en fonction du PIB et des recettes. Treize de ces économies sont des entreprises dont les revenus totalisent 406 milliards de dollars. Walmart, par exemple, est une puissance économique plus importante que la Suisse, la Suède ou Israël.

Que se passe-t-il lorsque les citoyens prennent conscience de ce qui se passe? S'ils osent affirmer leur désir de décider de l'usage de leurs ressources et de protéger les emplois locaux, ils font face à des conséquences internationales. En réalité, ils ne peuvent rien faire localement, parce que leur gouvernement a cédé dans le cadre des négociations leur capacité de défendre leur propre collectivité.

Nos administrations locales n'ont aucune emprise sur les décisions du gouvernement national. Tout ce que nous pouvons faire, c'est de vous demander de ne pas conclure un accord qui nous enlève notre capacité limitée de promouvoir nos intérêts locaux.

Merci. Je suis disposé à répondre à vos questions.

● (1040)

Le président: Monsieur Dhaliwal, il vous reste moins de trois minutes. Vous avez la parole.

M. Sav Dhaliwal (conseiller, Municipalité de Burnaby): Merci, monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du comité. Bonjour.

Le maire Corrigan a exprimé ses préoccupations concernant les municipalités, et j'aimerais ajouter que, même s'il parle de la Ville de Burnaby en particulier, je crois que les préoccupations de celles-ci sont communes aux municipalités de toute la région, de toute la province et de tout le pays.

Comme le maire Corrigan l'a mentionné, je suis directeur au sein de la Fédération canadienne des municipalités, membre de la direction de l'Union des municipalités de la Colombie-Britannique et ex-président de l'association des administrations municipales du Lower Mainland. Je ne représente pas ces organisations ici, mais ma participation à leurs activités pendant de nombreuses années m'a permis d'acquiescer certaines connaissances au sujet de nos buts et de nos objectifs communs. C'est ce qui me permet d'affirmer avec conviction que la plupart des municipalités, voire toutes, partagent la grande crainte que nous avons à l'égard des conséquences de la mise en oeuvre de l'AECG pour les municipalités.

C'est à l'échelon local, à l'échelon municipal, que nous sommes à même de prendre connaissance le plus directement des besoins de tous les gens, de tous les travailleurs et de toutes les entreprises qui sont touchées par les accords commerciaux. C'est à cet échelon que nous pouvons créer une interaction directe pour appuyer les objectifs et la croissance des entreprises et répondre à leurs besoins.

L'AECG proposé — et, en réalité, tous les accords commerciaux conclus par le gouvernement fédéral — réduit les possibilités à ce chapitre et les fait parfois disparaître complètement. Malgré cela, il ne nous est pas possible d'empêcher la conclusion des accords de ce genre ni de participer à leur élaboration, et l'expérience nous apprend que, une fois qu'ils sont en place, toute modification proposée au gouvernement fédéral est rejetée lorsque les accords sont révisés par le Parlement, sans égard au fait que tout, de la façon dont nous nous procurons la plupart de nos biens et de nos services à l'établissement de politiques locales de croissance économique, est assujéti aux nouvelles règles commerciales et peut faire l'objet de contestations judiciaires dans le cadre de l'AECG.

En raison de leurs nombreuses préoccupations, plus de 80 municipalités canadiennes ont adopté des résolutions et des motions contre l'AECG. Plus de 40 municipalités demandent d'être exclues de façon claire et permanente de l'application de l'accord. L'UMCB a demandé l'exclusion des administrations locales. La FCM a adopté des résolutions qui, espère-t-elle, permettront aux administrations locales de se faire entendre. En outre, les municipalités de l'ensemble du pays ont adopté localement des dispositions pour s'opposer à l'AECG.

Le directeur général du Columbia Institute et certains analystes de politiques ont fait remarquer...

Le président: Excusez-moi, j'ai devant moi le texte que vous êtes en train de lire, et vous n'aurez pas le temps de le lire au complet. Je vais vous permettre de conclure très rapidement.

M. Sav Dhaliwal: Dans ce cas, monsieur le président, je vais conclure en disant que, compte tenu de ce que le maire Corrigan a dit et de ce que j'ai déclaré, ainsi que de tout ce que nous savons au sujet de l'AECG, la Ville de Burnaby est préoccupée. Il est clair que notre crainte est partagée par beaucoup de municipalités du pays. La Ville de Burnaby continuera de faire connaître toutes les conséquences négatives de l'AECG et de se battre pour que l'accord proposé ne soit pas mis en oeuvre; et elle va le faire avec l'aide des municipalités de partout au pays, sachant que celles-ci partagent beaucoup de nos préoccupations légitimes, fondées et véritables au sujet des effets délétères profonds que la mise en oeuvre de l'AECG aurait et travaillant à atténuer ces effets avec tous les outils dont nous disposons.

Merci, monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du comité.

Le président: Merci beaucoup. Je suis sûr que vous avez fait naître de bonnes questions.

Nous allons commencer par M. Davies.

• (1045)

M. Don Davies: Monsieur Redlin, monsieur le maire, monsieur Dhaliwal, merci de vous être joints à nous aujourd'hui. Bienvenue au comité.

Monsieur le maire, j'aimerais commencer par vous. On a exprimé la crainte que l'AECG empêche de rendre de nouveaux services publics des services ayant été privatisés par une municipalité ou qu'il fasse entrave au processus en le soumettant à des procédures judiciaires entre les investisseurs et les États qui viendraient effectivement refroidir...

Est-ce là une préoccupation qui a été exprimée par votre conseil ou par d'autres dirigeants municipaux, d'après ce que vous savez?

M. Derek Corrigan: C'est une préoccupation qui a assurément été exprimée par notre conseil. Elle l'a également été dans le cadre des réunions de l'administration régionale que nous avons tenues ici, dans le Lower Mainland. La crainte est que les partenariats public-privé, la privatisation effective de l'infrastructure, rendront impossible le retour à des infrastructures publiques. Cette préoccupation n'a pas été dissipée malgré les efforts que nous avons déployés pour obtenir des conseils juridiques et pour établir une espèce de protocole garantissant que nous n'enlevons pas une option aux organes publics futurs.

C'est une chose qui nous préoccupe beaucoup à l'échelon local, et c'est aussi une préoccupation pour l'administration régionale et pour l'ensemble des administrations du Canada, d'après ce que j'ai pu voir. Est-ce que la privatisation va nous empêcher de constituer des entreprises publiques à l'avenir?

M. Don Davies: Depuis combien de temps êtes-vous maire de Burnaby?

M. Derek Corrigan: Depuis 12 ans.

M. Don Davies: Pouvez-vous nous expliquer brièvement l'incidence de la croissance économique locale sur les décisions que votre conseil prend au quotidien?

M. Derek Corrigan: Je pense que c'est le cas, même dans une ville comme la nôtre, qui est située au milieu d'une grande région métropolitaine — Burnaby compte pour environ 10 % de la population du Grand Vancouver. Nous cherchons à favoriser l'essor économique de notre ville par rapport même à l'économie des villes des alentours. Nous essayons de favoriser les affaires, de mettre sur pied des initiatives qui vont inciter les entreprises à s'établir dans notre ville. Pour soutenir les entreprises locales, nous tentons effectivement d'appliquer des règles de présence des entreprises locales, des règles qui rendent possible la participation des entreprises locales.

Il y a eu un important effet de refroidissement à cet égard, et les entreprises locales nous demandent cela, nous demandent un avantage en échange de leur participation à l'économie en tant que contribuable. Nos avocats nous disent que nous ne pouvons pas offrir d'avantage de ce genre, que nous pourrions nous exposer à la possibilité bien réelle d'une contestation aux termes de l'ALENA.

M. Don Davies: J'allais aborder cette question. Lorsque nous parlons d'avocats, la première chose qui vient à l'esprit, ce sont les frais juridiques et les coûts des consultations.

Est-ce que votre conseil de ville a fait une estimation, ou êtes-vous préoccupé par les coûts que la Ville de Burnaby va devoir assumer pour se conformer à l'AECG?

M. Derek Corrigan: Comme je pratique moi-même le droit depuis une trentaine d'années, je suis tout à fait conscient de ce que suppose la conclusion d'accords de ce genre et du besoin constant de faire appel à des avocats et à des comptables. Les accords de libre-échange sont une manne pour les avocats. Ma profession s'est enrichie en interprétant ces accords, surtout parce qu'ils sont très vagues. Il est certain que l'interprétation des accords va faire l'objet de multiples contestations devant les tribunaux administratifs, et, par la suite, devant les tribunaux ordinaires. C'est déjà le cas des accords en place.

Le Canada ne gagne pas souvent de ces batailles, ce qui nous rend nerveux. Chaque fois qu'une question est posée, nous demandons des conseils juridiques pour pouvoir y répondre. C'est un facteur qui n'existait pas dans le contexte de nos politiques d'approvisionnement en vigueur jusqu'à maintenant, c'est-à-dire que nous n'avions pas jusqu'à maintenant à embaucher un avocat chaque fois que nous prenions une décision liée à l'approvisionnement afin de déterminer si nous pouvions ou non appliquer la politique que nous avons adoptée.

M. Don Davies: Monsieur Redlin, je vais parler du mécanisme de règlement des différends entre les investisseurs et l'État. J'ai devant moi le communiqué du 21 janvier du commissaire européen chargé du commerce, Karel De Gucht, et je le cite:

Les gouvernements doivent toujours être libres de réglementer pour protéger la population et l'environnement.

Il ajoute:

Or certaines dispositions existantes ont été source de problèmes dans la pratique, les entreprises ayant exploité les failles de textes juridiques trop vagues. Je sais qu'un certain nombre de personnes en Europe sont réellement inquiètes au sujet de ce volet de l'accord entre l'Union européenne et les États-Unis. Aujourd'hui, je souhaite qu'elles puissent s'exprimer. Les États membres de l'UE m'ont chargé de résoudre les problèmes posés par les accords actuels en matière d'investissement, et je suis déterminé à rendre le système de protection des investissements plus transparent et impartial et à combler les failles juridiques une fois pour toutes. Le TTIP défendra fermement le droit des États membres de l'Union de réglementer dans l'intérêt général.

On peut ensuite lire ce qui suit dans le communiqué: [...] « La Commission souhaite profiter de cette occasion pour améliorer les dispositions en matière d'investissement déjà en vigueur... Dans la pratique, cela impliquerait de faire explicitement référence dans l'accord au droit des États de réglementer dans l'intérêt général. »

Avez-vous vu quoi que ce soit dans les documents ayant fait l'objet de fuites qui vous convaincent que l'AECG contient une déclaration claire protégeant la capacité du Canada de réglementer dans l'intérêt de la population?

• (1050)

M. Blair Redlin: Pas du tout. Je n'ai rien vu de la sorte.

La citation que vous venez de lire est très importante, parce que c'est l'orientation que la Commission européenne prend avec les États-Unis. Envisageons-nous vraiment de conclure un accord tout à fait différent de celui que les États-Unis vont conclure avec l'Europe, en ce qui concerne le mécanisme de règlement des différends entre les investisseurs et l'État?

Je pense que nous devrions nous arrêter là-dessus et réfléchir à ce que nous voulons pour le Canada. Estimons-nous que l'AECG devrait contenir des dispositions protégeant la capacité des gouvernements du Canada de réglementer au nom de leurs citoyens et de prendre des mesures de la façon que vous venez de décrire et que la Commission européenne envisage en Europe?

Il s'agit d'une occasion importante, vu la décision de la Commission européenne, pour le Canada de se demander quel genre de mécanisme de règlement des différends entre les investisseurs et l'État il souhaite intégrer à l'AECG. C'est très difficile à faire, étant donné que nous sommes dans le noir et que nous n'avons accès qu'à des textes ayant fait l'objet de fuites. Je crois que le résumé de 26 pages n'aborde pas cette question, et je pense qu'il s'agit d'une question très importante.

M. Don Davies: Monsieur Redlin, le Canada peut-il conclure un accord commercial favorisant les échanges, mais protégeant également la capacité des gouvernements de prendre des décisions dans l'intérêt de leurs citoyens en vue de protéger l'environnement et de favoriser la croissance économique locale? Est-ce possible?

M. Blair Redlin: Certainement. J'ai cité quelques exemples de grands partenaires commerciaux du monde. L'Australie, l'Afrique du Sud, le Brésil et de nombreux pays d'Amérique du Sud ont conclu des accords commerciaux dont l'objectif est de favoriser les échanges, et non d'essayer de limiter la capacité de gouvernements élus démocratiquement de représenter leurs citoyens.

Nous pouvons conclure des accords commerciaux ayant pour effet de réduire les tarifs douaniers et de supprimer d'autres obstacles réels et concrets, mais pas ce concept vague d'obstacles non tarifaires. Comme je le disais dans mon exposé...

Le président: Je vais vous arrêter ici.

Monsieur Hoback, vous avez la parole.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Merci, monsieur le président. Merci aux témoins d'être ici ce matin même si nous avons

eu une matinée de pluie pour commencer la journée, ou pour commencer la séance en tout cas.

J'ai quelques questions au sujet du fonctionnement et de la direction de votre administration municipale. Quel est le principal secteur de l'économie de Burnaby? Je viens de Prince Albert, en Saskatchewan, alors vous pouvez peut-être me donner quelques détails sur la composition de votre économie et sur vos principales entreprises.

M. Derek Corrigan: Burnaby est une ville de haute technologie. Il s'y fait beaucoup de travail lié à l'industrie du cinéma. Nous comptons 60 % des studios de la Colombie-Britannique, et c'est donc une partie importante de nos activités.

Évidemment, il y a chez nous de grandes entreprises actives à l'échelle internationale, comme Electronic Arts Canada. C'est une entreprise qui a été constituée à Burnaby et qui a connu beaucoup de succès dans le secteur des jeux vidéo. Il y a le siège social de Telus, qui est une entreprise de communications tenant des activités dans l'ensemble du Canada. Évidemment, nous avons toujours joué le rôle de centre de distribution, puisque Burnaby est situé au cœur du Lower Mainland, ce qui fait que biens et services partent de notre région. La région s'urbanise de plus en plus, et il y a une forte croissance des espaces de bureau et commerciaux dans nos centres urbains.

Burnaby est une ville très prospère. Le magazine *Maclean's* nous a décerné le titre de ville la mieux gérée du Canada il y a quelques années. Nous sommes très fiers de cette réalisation. Nous n'avons aucune dette. Nous avons une réserve de plus de 600 millions de dollars. Notre ville fait partie des rares villes qui ont été en mesure de respecter les règles comptables du secteur public. Aujourd'hui, la plupart des villes s'inspirent de notre système de réserve pour créer le leur. Nous sommes très contents. C'est une ville qui est très bien gérée.

M. Randy Hoback: Félicitations. Vous avez réalisé des choses importantes. Je dois assurément vous féliciter de votre rendement.

Lorsque vous lancez des appels d'offres — disons pour l'installation de tuyaux d'aqueduc, et vous avez parlé de l'importance pour vous de faire appel à des entreprises locales —, quelle proportion du coût du projet êtes-vous prêts à sacrifier pour vous assurer qu'il est exécuté par une entreprise locale? Le coût est-il supérieur de 20 %, de 30 %, ou le même? Comment vous y prenez-vous pour tenir compte de ce facteur?

M. Derek Corrigan: Nous cherchons très activement des façons de garder les retombées au sein de l'économie locale. Les gens n'ont pas les moyens de payer nos taxes municipales s'ils ne touchent pas un salaire raisonnable. Notre ville est donc l'une des rares villes de tout...

M. Randy Hoback: Ma question concerne votre marge de tolérance dans le processus d'appel d'offres. Êtes-vous prêts à tolérer une majoration de 20 % par rapport à la meilleure offre, une majoration de 5 % ou aucune majoration?

• (1055)

M. Derek Corrigan: La marge que nous estimons adéquate dépend de notre évaluation de chaque projet particulier. Habituellement, nous jouons avec une petite marge — une marge de 5 % — pour offrir un avantage aux entreprises locales dans le cadre de nos processus d'approvisionnement.

M. Randy Hoback: S'il s'agit d'un petit contrat — pour moi, 5 millions de dollars, c'est une somme énorme, mais pour vous, c'est probablement un petit contrat — 5 % de la somme, ce n'est pas beaucoup. Mais qu'en est-il des gros contrats? Que faites-vous dans le cas d'installations de traitement des eaux usées coûtant 100 millions de dollars à construire? Quel avantage offrez-vous aux entreprises locales par rapport aux gros joueurs ayant l'expertise nécessaire pour exécuter vos contrats?

M. Derek Corrigan: Il n'y a pas nécessairement d'avantage pour les entreprises locales dans le cadre des grands projets. Habituellement, ceux-ci se font par l'intermédiaire de l'administration du Grand Vancouver, de l'administration régionale. En règle générale, il n'y a pas d'avantages offerts aux entreprises locales pour ces contrats d'approvisionnements.

En réalité, nous n'avons pas l'habitude d'offrir un avantage aux entreprises locales dans tous les domaines. Ce n'est pas notre politique. Notre politique, c'est que, dans certains secteurs de l'approvisionnement, nous pouvons déterminer qu'il est nécessaire d'utiliser les politiques d'approvisionnement pour stimuler l'activité entre villes ou pour encourager la croissance d'un secteur dans notre ville.

M. Randy Hoback: Dans ce cas, comment choisissez-vous les soumissionnaires qui seront retenus et les autres? Dans quels domaines? Comment vous y prenez-vous, et comment choisissez-vous les secteurs prioritaires? Il peut y avoir des entreprises locales dans les secteurs prioritaires et dans les secteurs non prioritaires.

M. Derek Corrigan: Bien sûr, et cela fait évidemment partie des préoccupations de tous les gouvernements: qui choisit les gagnants et les perdants? Et nous savons que...

M. Randy Hoback: Mais votre choix n'est pas nécessairement fondé sur le prix ou sur la valeur. Votre choix est d'abord fondé sur le fait qu'il s'agisse d'entreprises locales, et ensuite sur votre disposition à déboursier davantage pour les services d'une entreprise locale — ce que je peux comprendre — mais vous dites que ce ne sont pas tous les secteurs qui jouissent de ce privilège. Les entreprises peuvent avoir ce privilège ou non, selon le secteur dans lequel elles oeuvrent.

M. Derek Corrigan: C'est exact. Il se pourrait fort bien que ce ne soit pas le cas pour tel ou tel secteur.

Par exemple, s'il s'agit de fournir du soutien en matière de communications, il se peut que nous privilégions Telus, soit la plus grande entreprise établie dans notre ville. Nous comptons 5 000 employés municipaux. Nous voudrions peut-être pouvoir envisager la mise en place de politiques qui encourageront Telus à demeurer dans notre ville, car sa présence constitue pour nous un avantage.

Toutefois, il est parfois difficile de déterminer les gagnants et les perdants. Bien souvent, lorsque nous présentons des demandes de subventions au gouvernement fédéral, nous en venons à nous poser exactement la même question: comment le gouvernement fédéral s'y prend-il pour choisir les gagnants et les perdants? À ce jour, nous avons constaté que cela dépend essentiellement de l'identité du député de la région concernée.

M. Randy Hoback: Vraiment?

M. Derek Corrigan: Vraiment.

M. Randy Hoback: Je ne suis pas d'accord avec cela. Si vous examinez la manière dont les sommes allouées au Fonds Chantiers Canada ont été distribuées à l'échelle du Canada, vous constaterez que ce que vous dites est faux. Cela dit, vous avez le droit de croire le contraire, même si une telle croyance ne s'appuie pas sur des faits.

J'aimerais citer des propos tenus par Jayson Myers, président-directeur général, Manufacturiers et Exportateurs du Canada, organisation qui, soit dit en passant, est très heureuse que l'accord dont nous parlons ait été conclu. Voici ce que M. Myers a déclaré:

L'AECG aidera les fabricants et les exportateurs canadiens à se diversifier sur de nouveaux marchés d'exportation, à accroître leur présence sur le plus important marché au monde et à améliorer la situation du Canada comme destination pour l'investissement dans le domaine de la fabrication. Cet accord offrira de nouvelles occasions d'affaires, fixera les normes pour les accords commerciaux du XXI^e siècle et sera avantageux pour les entreprises canadiennes, leurs employés et les collectivités partout au pays.

Durant votre exposé, vous avez dit que ces gens allaient se faire rouler. Tel n'est pas l'avis de M. Myers. Pourquoi donc avez-vous déclaré une telle chose?

Je pourrais aller un peu plus loin et citer des propos tenus par diverses personnes qui se sont présentées devant nous, par exemple David Lindsay, président et chef de la direction, Association des produits forestiers du Canada, qui a déclaré, et je le cite:

Nous accueillons favorablement la conclusion d'un accord Canada-UE. Cet accord permettra de supprimer le quota et les droits de douane sur le contreplaqué canadien, et garantira à l'industrie canadienne l'accès aux marchés clés de l'UE pour ses autres gammes de produits. L'industrie des produits forestiers a pour objectif d'augmenter ses revenus de 20 milliards de dollars d'ici 2020 à l'aide de nouveaux marchés et de nouvelles innovations dans le cadre de son initiative Vision 2020. L'accent que met le gouvernement sur les régions susceptibles de s'intéresser aux produits traditionnels et futurs de l'industrie est important pour atteindre notre objectif et appuyer les 230 000 Canadiens que l'industrie emploie directement dans tout le pays.

Si Telus veut des clients, elle doit s'assurer que les gens ont un emploi, n'est-ce pas? Toutefois, ce que vous dites... vous avez formulé un commentaire à propos du secteur forestier...

M. Derek Corrigan: Avez-vous ne serait-ce qu'une seule question à me poser?

M. Randy Hoback: Non, j'ai une déclaration à faire. Je peux utiliser à ma guise le temps dont je dispose.

M. Derek Corrigan: Oh, d'accord, je vais me détendre.

M. Randy Hoback: En fait, je crois avoir une question à vous poser.

Pourquoi dites-vous le contraire de ce qu'affirment les membres de l'industrie?

Le président: Votre temps est écoulé, monsieur Hoback.

J'aimerais simplement rappeler aux membres du comité qu'ils peuvent tout à fait lire un texte, mais que, s'ils le font, ils doivent ralentir leur débit, car sinon, les interprètes ont beaucoup de difficulté à les suivre.

Je sais qu'il s'agit d'un sujet qui vous touche beaucoup, mais je tenais néanmoins à faire cette remarque à l'intention de tous les membres.

Allez-y, monsieur Pacetti. La parole est à vous.

M. Massimo Pacetti: Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être venus ici aujourd'hui. Je tiens à leur signaler que je suis la seule personne aimable au sein du comité.

Des voix: Oh, oh!

M. Massimo Pacetti: J'ai une brève question à poser à M. Redlin.

Vous avez indiqué que vous vous étiez rendu à quelques reprises au Parlement européen. Qui avez-vous rencontré là-bas? Des membres du Parti démocrate, ou bien...

•(1100)

M. Blair Redlin: Nous avons rencontré des gens de tous les caucus, comme on les appelle au Canada — là-bas, on les désigne sous l'appellation de « groupes ».

Nous avons rencontré les députés de toutes les allégeances. Nous avons discuté avec tous les députés possibles. Nous avons également présenté des exposés devant des comités du Parlement, par exemple l'intergroupe sur les services publics. En outre, nous avons rencontré des membres de nombreux groupes de la société civile jouant un rôle actif au sein du Parlement.

M. Massimo Pacetti: Vous dites que vous avez discuté avec des parlementaires, mais j'aimerais connaître l'ampleur du spectre idéologique qu'ils représentaient. En Europe, les distinctions ne sont pas nettes; elles sont même parfois moins tranchées qu'elles ne le sont ici, au Canada. Là-bas, on n'est pas nécessairement entièrement de gauche ou de droite. Il arrive que le Parti vert penche autant vers la gauche que vers la droite.

Qui est en faveur de ce type d'accords? Il faut bien que quelqu'un au sein du Parlement européen soit favorable à cet accord. Avez-vous des indications à me donner là-dessus?

M. Blair Redlin: À l'heure actuelle, ce que l'on appelle l'aile droite forme la majorité du Parlement. Ceux qui sont favorables à l'accord sont donc les gens de droite et les libéraux.

M. Massimo Pacetti: Avez-vous eu des discussions avec eux?

M. Blair Redlin: Oui.

M. Massimo Pacetti: Avez-vous échangé des idées avec eux, ou est-ce que ça a été simplement un dialogue de sourds?

M. Blair Redlin: Selon le pays dont ils proviennent ou le comité parlementaire auquel ils appartiennent, ces gens ont tendance à avoir des intérêts très précis à propos de certains éléments particuliers, de sorte que...

M. Massimo Pacetti: En Europe aussi, les opinions sont variées, n'est-ce pas?

M. Blair Redlin: C'est exact, les opinions sont variées.

M. Massimo Pacetti: Ainsi, la question que je veux vous poser est la suivante: si nous supprimions le mécanisme de règlement des différends entre un investisseur et un État, seriez-vous favorable à l'accord de libre-échange?

M. Blair Redlin: La question de l'approvisionnement local continuerait de me préoccuper, comme celle des hausses considérables du prix des médicaments au Canada et un certain nombre d'autres. Cela dit, je crois que cela représenterait une grande amélioration.

M. Massimo Pacetti: Vos trois principales préoccupations concerneraient donc le règlement des différends entre un investisseur et un État, les produits pharmaceutiques et l'approvisionnement?

M. Blair Redlin: Oui.

M. Massimo Pacetti: Dans cet ordre?

M. Blair Redlin: Eh bien...

M. Massimo Pacetti: En fait, cela n'a pas d'importance. Il s'agit des trois principaux éléments.

D'accord, merci.

Monsieur Corrigan, je vais vous donner l'occasion de nous fournir des éclaircissements. Je ne serai pas aussi hostile à votre égard que l'a été mon copain Randy.

Vous dites que l'accord profitera aux multinationales. Toutefois, vous avez également affirmé que les grands perdants de l'ALENA avaient été le secteur forestier, le secteur automobile et le secteur manufacturier, au sein desquels — surtout les deux premiers — on trouve des multinationales. Comment concilier ces deux affirmations?

M. Derek Corrigan: Pour l'essentiel, dans le passé, nous avons exigé des sociétés multinationales voulant faire des affaires au Canada qu'elles créent des emplois ici. Nous leur avons dit que, si elles voulaient exploiter nos ressources et exporter nos matières premières, elles devaient créer des emplois au pays. En fait, en dépit de ce que les membres ont dit, le secteur manufacturier, plus particulièrement les industries conventionnelles, ont essuyé d'importantes pertes d'emploi.

M. Massimo Pacetti: Ainsi, vous voulez qu'on vous donne une certaine garantie pour ce qui est de la création d'emplois?

M. Derek Corrigan: Je veux que l'on crée des emplois au Canada et que ces emplois soient garantis. Je veux que les entreprises qui font des affaires au Canada créent des emplois, et qu'elles ne se contentent pas de prendre nos ressources.

M. Massimo Pacetti: Il n'y a rien de mal à cela.

Quel conseil auriez-vous à formuler? Dans ma circonscription, par exemple, on trouve l'un des principaux fabricants d'habits en Amérique du Nord. Il a profité de l'accord de libre-échange avec les États-Unis. À l'heure actuelle, il est menacé par la concurrence chinoise, et s'il n'a pas encore mis la clé sous la porte, c'est uniquement parce qu'il est en mesure d'exporter aux États-Unis. Il importe des produits de Chine, mais il est encore capable d'exporter ses produits aux États-Unis. En fait, le secteur manufacturier bénéficie toujours du libre-échange avec les États-Unis, alors qu'il ne retire aucun avantage, par exemple, du fait qu'il peut s'approvisionner à moindre coût en Chine. Quelles mesures doit-on prendre pour s'assurer que les emplois créés demeureront au pays?

M. Derek Corrigan: Cela revient à la question posée plus tôt concernant la sélection des gagnants et des perdants. Pour qui cela sera-t-il profitable? Pour qui cela sera-t-il dommageable? Quelles sont les entreprises qui déclareront faillite en raison de l'invasion de produits importés, et quelles sont celles qui verront de nouveaux marchés s'ouvrir à elles?

M. Massimo Pacetti: Ne préféreriez-vous pas faire affaire avec des pays avec lesquels le Canada a conclu un accord de libre-échange, avec des pays alliés, si je peux dire?

M. Derek Corrigan: Je ne pense pas qu'il soit nécessaire de conclure un accord de libre-échange ou d'instaurer des droits pour les investisseurs à cette fin. J'estime qu'un simple remaniement des tarifs douaniers nous permettra d'administrer tous les types d'investissements.

•(1105)

M. Massimo Pacetti: Qu'entendez-vous par « remaniement des tarifs douaniers »?

M. Derek Corrigan: J'entends le fait d'abaisser ou de hausser les tarifs douaniers en fonction du secteur de l'économie que l'on souhaite stimuler.

Le président: Très bien. Merci beaucoup.

Monsieur Holder, vous avez la parole pour les sept prochaines minutes.

M. Ed Holder: Monsieur le président, j'aimerais remercier nos invités d'aujourd'hui. Jusqu'à présent, notre discussion avec eux est très agréable.

Pendant que M. Hoback avait la parole, je suis allé me chercher du thé. Je voulais y ajouter un peu de miel, mais j'ai remarqué qu'il s'agissait d'un produit de France, et je m'en suis donc abstenu. Comme je ne veux pas choquer quiconque ici, j'en resterai là pour l'instant. Toutefois, lorsque vous serez parti, il se peut que, en fin de compte, j'ajoute un peu de ce miel à mon thé, à moins que vous n'ayez, monsieur le maire, un peu de bon miel de la Colombie-Britannique à m'offrir, ce dont je vous serais très reconnaissant.

Je souligne au passage que Burnaby est une très belle ville. Je vous félicite des honneurs que vous avez reçus. Vous les méritez tous amplement. Monsieur le conseiller, je suppose que cela vous concerne également, et je vous félicite donc aussi. Je vous remercie.

Je vais d'abord m'adresser à M. Redlin, parce que je crois qu'il se sent un peu délaissé et que cela est inadmissible.

Je crois comprendre que vous êtes à la retraite, mais que vous aimez tellement travailler pour le SCFP que, en quelque sorte, vous vous cramponnez à votre poste et continuez d'offrir vos services à cette organisation.

M. Blair Redlin: Comme j'ai beaucoup travaillé sur l'AECG, quand l'occasion s'est présentée de venir ici pour discuter de cet accord, on m'a demandé de m'en charger.

M. Ed Holder: Vous êtes donc un expert en la matière. Pendant combien d'années avez-vous travaillé dans le domaine, monsieur?

M. Blair Redlin: Pendant 23 ans.

M. Ed Holder: Ainsi, vous parlez en connaissance de cause. Sur ce sujet, vous êtes la voix de la sagesse.

M. Blair Redlin: J'ai aussi occupé un poste de sous-ministre au sein du gouvernement de la Colombie-Britannique. Pendant un certain temps, j'ai été sous-ministre de l'Emploi et de l'Investissement, ce qui englobait le secteur de la politique commerciale.

M. Ed Holder: Je suis originaire du Haut-Canada, mais je dois vous dire que la Colombie-Britannique est une superbe province.

J'ai une question à vous poser, monsieur Redlin. Vous dites que l'AECG est au centre de vos préoccupations, et je tente de comprendre la place qu'occupe le SCFP dans tout cela. Vous êtes à la recherche d'observations équilibrées, de commentaires constructifs et utiles. C'est justement ce que mes collègues et moi tentons de fournir. Compte tenu du poste que vous avez occupé au sein du SCFP, de votre connaissance de cette organisation et du rôle que vous avez pu jouer dans le cadre d'une entente qu'elle a conçue avec le gouvernement dans le passé, j'aimerais que vous m'indiquiez si le SCFP était initialement favorable à un accord commercial entre le Canada et les États-Unis.

M. Blair Redlin: Non.

M. Ed Holder: Lorsqu'on a décidé de passer à la vitesse supérieure et que cet accord est devenu l'ALENA, est-ce que le SCFP était d'accord avec cela?

M. Blair Redlin: Non.

M. Ed Holder: Ensuite, le gouvernement libéral a étendu la portée de l'accord plus au sud, puis a conclu un accord avec le Chili. Est-ce que le SCFP était favorable à cela?

M. Blair Redlin: Je ne m'en souviens pas.

M. Ed Holder: Cela fait un petit bout de temps.

Était-il favorable à la conclusion d'un accord avec le Costa Rica?

M. Blair Redlin: Je ne pense pas que nous ayons eu vraiment voix au chapitre en ce qui concerne cet accord.

M. Ed Holder: Étiez-vous en faveur d'un accord avec la Colombie?

M. Blair Redlin: Non, certainement pas.

M. Ed Holder: Avec le Pérou?

M. Blair Redlin: Je ne me rappelle pas que le SCFP ait commenté cet accord.

M. Ed Holder: L'accord avec le Panama, qui vient d'être conclu?

M. Blair Redlin: Je ne crois pas qu'il ait formulé des observations à ce sujet.

M. Ed Holder: Et l'accord avec la Jordanie? Il est d'une envergure moindre, mais il concerne un pays situé dans une toute autre région du Monde.

M. Blair Redlin: Aucun commentaire n'a été formulé à ce propos.

M. Ed Holder: Et Israël?

M. Blair Redlin: Aucun commentaire là-dessus.

M. Ed Holder: Je n'ai pas mentionné tous les accords, mais je crois que ce que l'on vient d'entendre donne une bonne idée du point de vue du SCFP. Je ne suis pas en train de laisser entendre qu'il n'appuie jamais rien, mais il est tout de même frappant que, pour chaque accord mentionné, vous ayez dit que le syndicat s'y était opposé, qu'il n'avait pas formulé de commentaire ou que vous ne vous rappeliez plus sa position.

Lorsque je me retourne vers le passé, je suis particulièrement saisi par ce que l'accord de libre-échange canado-américain et l'ALENA ont permis d'accomplir. Pouvez-vous me dire quelle était la valeur, il y a 20 ou 23 ans, des exportations canadiennes aux États-Unis? Avez-vous un chiffre à proposer?

M. Blair Redlin: Aucun chiffre ne me vient à l'esprit.

M. Ed Holder: Ma question était déloyale, car je connais la réponse. Les exportations canadiennes étaient d'une valeur quelque peu supérieure à 80 milliards de dollars. Avez-vous une quelconque idée de leur valeur en 2012 ou en 2013?

M. Blair Redlin: Non.

M. Ed Holder: Je peux vous donner la réponse à cette question également. Vous serez heureux d'apprendre que leur valeur était d'environ 262 milliards de dollars, soit une augmentation d'à peu près 400 %. Et je ne parle que des exportations. Au fait, saviez-vous que le Canada est le principal pays avec lequel 35 des 50 États américains font des échanges commerciaux? C'est pour le moins remarquable. La relation que le Canada entretient avec les États-Unis est importante.

M. Blair Redlin: Durant mon exposé, j'ai précisé que nous étions favorables à l'accroissement des échanges commerciaux. Nous estimons simplement que le Canada ne s'y prend pas de la bonne façon.

En outre, bon nombre des prédictions qui ont été faites concernant l'accord commercial Canada-États-Unis et l'ALENA se sont réalisées. Par exemple, le Canada est devenu un pays beaucoup plus dépendant des ressources naturelles, et ses exportations sont beaucoup plus... les exportations de matières premières comme le pétrole, le gaz et les minéraux. Le secteur manufacturier canadien a été frappé de plein fouet par l'ALENA, à la suite duquel le pays a perdu une kyrielle d'emplois au profit de la Chine et du Vietnam.

M. Ed Holder: Au sein d'une économie où il y a des hauts et des bas, ne sommes-nous pas heureux que... Je viens du milieu des affaires; contrairement à M. Corrigan, qui est au service du public depuis à peu près toujours — et je l'en félicite —, ce n'est que récemment que je suis entré en politique. Ainsi, à mes yeux, une hausse de 400 % des exportations est une chose très positive.

Vous avez formulé des observations concernant les produits pharmaceutiques, et j'aimerais revenir sur les répercussions pour ce secteur. Vous ne serez pas étonné d'apprendre que des représentants de Rx&D — c'est-à-dire, pour l'essentiel, les fabricants de médicaments brevetés — et des hauts représentants des fabricants de médicaments génériques sont venus à Ottawa pour témoigner devant le comité. Ce qu'ils nous ont dit, en résumé, c'est qu'ils croyaient que l'accord était très équilibré.

Je dois vous dire, en passant, que nous avons également entendu des représentants de la Coalition canadienne de la santé, si je ne m'abuse, et qu'ils nous ont dit que, en fait, ils estimaient eux aussi que les médicaments génériques étaient trop cher. Il s'agit de leur point de vue. Vous n'êtes pas ici pour le défendre.

Cela dit, si les tenants des deux points de vue apparemment contradictoires s'entendaient pour dire qu'il s'agit d'un accord équilibré, croyez-vous que le SCFP adopterait à ce sujet une opinion plus nuancée?

• (1110)

M. Blair Redlin: L'association des fabricants de médicaments génériques du Canada a pour but de représenter ses membres, alors que, pour ma part, je crois m'intéresser à une perspective beaucoup plus vaste, à savoir celle des répercussions sur le système de santé et sur le portefeuille des contribuables canadiens. Par conséquent, si...

M. Ed Holder: Veuillez m'excuser, mais je croyais que les compagnies pharmaceutiques voulaient protéger... À coup sûr, ils veulent protéger leurs intérêts commerciaux, mais s'ils ne s'intéressent pas aussi aux intérêts des Canadiens... Les fabricants de médicaments génériques représentent un excellent exemple de cela — nous savons tous que les médicaments génériques sont considérablement moins chers que les médicaments brevetés, et pourtant, les représentants des fabricants de médicaments génériques se sont présentés ici et nous ont dit qu'il s'agissait selon eux d'un accord équilibré.

Monsieur Corrigan et monsieur Dhaliwal, je tiens à vous remercier avant que mon temps ne soit écoulé. Votre point de vue est intéressant. Je suis originaire de London, en Ontario, dixième ville en importance au Canada. Ses habitants la décrivent comme une oasis urbaine au sein d'une mer de terres agricoles. Vous avez évoqué des choses importantes pour votre industrie, par exemple Telus, la haute technologie et les autres choses du genre, et, bien sûr, vous avez souligné l'importance de la Colombie-Britannique.

Il est intéressant que le vice-président, Ventes de bois d'oeuvre et marketing, de Western Forest Products, Bruce St. John, ait déclaré ce qui suit: « La conclusion d'un accord commercial avec l'UE contribuera à diversifier davantage les marchés et à affermir les relations pour l'industrie forestière de la région côtière de la Colombie-Britannique. La diversité du marché et de solides relations à l'échelle internationale assurent la stabilité des affaires, ce qui signifie qu'on aura des emplois sûrs et qu'on pourra compter sur le secteur forestier pour contribuer à l'économie. » Je partage cela avec vous, car vous avez formulé deux ou trois observations que j'aimerais remettre rapidement en question. Vous avez déclaré que l'accord constituait une menace pour la démocratie. Vous y allez très

fort. Ce sont là des propos qui semblent quelque peu isolationnistes et protectionnistes.

Le président: Très rapidement.

M. Ed Holder: Monsieur le président, si je tente de poser une question qui va au-delà de cela... Je tiens simplement à faire valoir que, pour ce qui est de l'approvisionnement en vue des services de construction...

M. Don Davies: Monsieur le président, j'invoque le Règlement. Le membre n'aura pas le temps de poser sa question. Il s'agit d'une tentative flagrante d'empêcher les témoins de répondre. S'il souhaite poser une question, qu'il donne aux témoins la chance de...

Le président: Vous n'avez pas la parole, monsieur Davies.

M. Ed Holder: Tout ce que je souhaite dire, monsieur, à seule fin que vous vous sentiez plus à l'aise, c'est que 7,8 millions de dollars...

Le président: Monsieur Holder, vous non plus n'avez pas la parole.

Nous allons entendre une brève question de Mme Liu, et nous passerons ensuite à une très brève question complémentaire de M. Hiebert. Vous avez environ une minute et demie.

Mme Laurin Liu (Rivière-des-Mille-Îles, NPD): Merci, monsieur le président.

Je n'ai qu'une brève question à poser à M. Corrigan. En réponse à une question de M. Davies, vous avez mentionné que l'AECG pourrait constituer un fardeau supplémentaire pour les municipalités, et vous avez invoqué la nécessité de recourir aux services d'avocats dans le cadre des processus d'approvisionnement.

Selon un avis juridique sur l'AECG demandé par le Columbia Institute, un nouvel accord alourdirait le fardeau administratif des municipalités et ouvrirait la voie au dépôt de contestations juridiques par des sociétés européennes qui ne seraient pas d'accord avec des décisions liées à l'approvisionnement local. Vous n'ignorez pas cela. Parmi les éléments qui accroîtraient le fardeau administratif des administrations locales, mentionnons ceux liés à la révision des procédures de passation des marchés, à la comptabilité, aux fournisseurs retenus. En outre, les administrations locales devraient transmettre au gouvernement fédéral des renseignements et des statistiques supplémentaires concernant l'approvisionnement. Comme vous pouvez le constater, il s'agit d'un fardeau considérable.

Est-ce que cela vous préoccupe? À votre avis, quels seraient les coûts connexes? D'où seraient tirés les fonds requis pour assumer ces coûts supplémentaires?

M. Derek Corrigan: Tout d'abord, je vous dirai que, de nos jours, il n'est pas rare que l'on paie un avocat 400 \$ ou 500 \$ l'heure afin qu'il nous donne des avis, surtout sur un sujet aussi pointu que celui des accords commerciaux. Bien souvent, nous constatons que notre personnel dispose d'un nombre suffisant de renseignements pour qu'il puisse affirmer que tel ou tel élément pourrait avoir des répercussions. Ainsi, on cherche à obtenir un avis juridique qui, dans bien des cas, sera vague, car, à l'heure actuelle, on dispose de très peu de connaissances et de principes juridiques établis en ce qui concerne les accords commerciaux. En fait, nous avons observé qu'il était difficile de comprendre le fondement d'une multitude de différends, encore moins les arguments juridiques exposés à leur sujet. Ces arguments sont fréquemment présentés en secret devant des tribunaux auxquels les municipalités comme la nôtre se voient refuser l'accès. Ainsi, cela a un effet paralysant.

•(1115)

Mme Laurin Liu: Merci. À présent que je sais que je dispose de l'intégralité de mes cinq minutes de parole, je tiens à souligner que je suis particulièrement heureuse d'être ici.

Comme il est question d'approvisionnement, j'aimerais dire que TransLink et B.C. Transit ont acheté des autobus fabriqués par une entreprise de ma circonscription, Nova Bus, et que mes mandants sont assurément très heureux des emplois qui découlent de l'approvisionnement local.

Ma prochaine question s'adresse à M. Redlin.

Nous avons découvert que, selon l'accord de principe, le mécanisme qui s'appliquerait au chapitre sur le commerce et l'environnement serait fondé sur une démarche consultative et concertée. Un comité d'experts publierait un rapport non contraignant, et aucune pénalité ni sanction commerciale ne serait imposée dans les cas de non-conformité. Bien entendu, je trouve cela préoccupant.

Ne croyez-vous pas qu'il serait avantageux d'adopter, à la place d'une telle démarche, une formule dans le cadre de laquelle des sanctions internationales s'appliqueraient aux cas de non-conformité avec le contenu du rapport du comité touchant le chapitre sur le commerce et l'environnement?

M. Blair Redlin: En fait, je ne suis pas certain que je serais favorable à cela, car j'estime que c'est aux gouvernements élus du Canada qu'il revient de prendre des décisions concernant l'environnement.

Sous le régime de l'ALENA, nous avons bien souvent été déboutés dans le cadre de différends liés à l'environnement. Je pourrais mentionner le différend nous opposant à S.D. Myers, où nous avons tenté de faire interdire l'exportation de BPC. Cette demande a été rejetée par les instances de l'ALENA. À mon avis, le processus relatif à la commission sur l'environnement de l'ALENA ne s'est pas révélé particulièrement utile.

Je crois que cela serait utile dans le cadre d'un processus comme celui dont nous parlons, où un examen international et un processus de consultation sont tenus, et où un rapport est publié. Tout cela est utile, mais je ne crois pas que des tribunaux internationaux devraient être en mesure d'imposer des amendes à un gouvernement du Canada en raison de violations alléguées de règles environnementales.

Mme Laurin Liu: Monsieur Corrigan, vous avez donné des exemples de mesures que votre municipalité a prises afin de stimuler l'économie locale par le truchement de l'approvisionnement. Vous avez parlé de Telus. Pourriez-vous nous donner d'autres exemples de mesures liées à l'approvisionnement que vous avez prises pour stimuler votre économie locale?

M. Derek Corrigan: Dans la ville que je représente, nous procédons d'une manière que j'estime inhabituelle, dans la mesure où nous fixons un salaire juste que doivent toucher toutes les personnes participant à l'un de nos projets de construction. Nous utilisons les échelles salariales des syndicats pour nous assurer que nous utilisons les fonds publics afin de créer des emplois de qualité et bien rémunérés, et cela s'est révélé extrêmement fructueux. Nos projets ont été réalisés conformément aux budgets prévus. Cette politique est en place depuis au moins 25 ans, et pendant cette période, presque tous nos projets ont été réalisés dans les délais fixés. Nous craignons que les accords dont nous parlons ne mettent en péril cette politique dans l'avenir.

Je suis nationaliste, et j'en suis fier. Je ressemble beaucoup à ce que les libéraux étaient il y a 20 ans. J'envisage le protectionnisme comme une façon de protéger notre économie. La notion de mondialisation et l'idée que notre identité nationale se fonde dans une espèce d'entité planétaire amorphe me déplaisent tout à fait. J'estime que le fait d'être Canadien, d'acheter des produits canadiens, d'appuyer l'industrie et les entreprises canadiennes et de soutenir la création d'emplois de qualité au Canada est très important.

Le président: Merci beaucoup.

Comme la séance a commencé un peu plus tard que prévu, je vais accorder les cinq dernières minutes à M. Hiebert.

M. Russ Hiebert: Merci, monsieur le président. Je remercie les témoins d'être ici aujourd'hui.

Monsieur Corrigan, vous avez dit bien des choses sur le fait que la Ville de Burnaby était extrêmement bien dirigée. Avez-vous une idée du nombre d'entreprises établies à Burnaby?

M. Derek Corrigan: Tout d'abord, vous dites que j'ai dit « bien des choses », mais sachez qu'une étude indépendante menée par le magazine *Maclean's*...

M. Russ Hiebert: Je dispose d'un temps limité...

M. Derek Corrigan: Il s'agit d'une étude pancanadienne.

M. Russ Hiebert: Je ne suis pas en désaccord avec vous. J'aimerais simplement que vous m'indiquiez le nombre approximatif d'entreprises établies à Burnaby.

M. Derek Corrigan: Il y en a environ 5 000.

M. Russ Hiebert: Combien de ces quelque 5 000 entreprises font affaire avec la Ville par le truchement d'un marché?

M. Derek Corrigan: Un nombre relativement peu élevé d'entre elles, quoique nos secteurs d'activité sont très diversifiés, dans la mesure où nous nous occupons des parcs, des loisirs, des routes, des égouts...

•(1120)

M. Derek Corrigan: Oui, je suis au courant de l'existence d'un seuil. Il s'agit d'un montant relativement peu élevé au regard de la valeur des projets municipaux. Notre projet le plus récent, à savoir la construction d'un centre communautaire, a coûté environ 40 millions de dollars. Ainsi, en règle générale...

M. Russ Hiebert: Les projets de cette valeur sont-ils fréquents?

M. Derek Corrigan: Nous exécutons des projets d'une telle envergure aux deux ans environ.

M. Russ Hiebert: Combien de ces 5 000 entreprises établies à Burnaby mènent des activités d'exportation?

Permettez-moi de mettre les choses en contexte. Le site Web de la Ville de Burnaby fait ressortir qu'il s'agit d'une ville axée sur les hautes technologies où sont présentes des entreprises des secteurs des technologies de l'information, des technologies sans fil, des biotechnologies, des sciences de la vie, des nouveaux médias et des technologies de l'environnement. Vous tentez d'attirer davantage d'entreprises de ce genre. Ne croyez-vous pas que bon nombre de ces entreprises retireraient un avantage d'un accord commercial avec l'Union européenne leur donnant accès à un marché de 500 millions de personnes et à des infrastructures d'une valeur de 3 billions de dollars?

M. Derek Corrigan: Eh bien, à coup sûr, nous nous sommes concentrés principalement sur la région de l'Asie-Pacifique — la Chine, Taïwan, la Corée, et ainsi de suite. Pour la Colombie-Britannique, l'Europe est un marché bien lointain; ainsi, je suppose que l'accord aura sur nos entreprises des répercussions différentes de celles qu'il aura sur les entreprises de l'est du Canada.

M. Russ Hiebert: Cependant, serait-il juste de dire que les entreprises de ce genre ont les yeux tournés vers les marchés mondiaux, et que l'Union européenne — plus vaste marché unique du monde — peut être attrayant pour elles?

M. Derek Corrigan: De toute évidence, on trouve partout des entreprises qui s'intéressent aux marchés attrayants. À mes yeux, les matières premières constituent le principal facteur d'attraction des entreprises au Canada. Le principal secteur que nous envisageons est celui de l'accès aux matières premières. Ce qui revêt de l'intérêt pour nous, ce sont les conseils et les services professionnels.

M. Russ Hiebert: C'est exact, et cela nous ramène à Telus et à Electronic Arts. Durant vos observations préliminaires, vous avez tenu des propos très durs à propos des sociétés multinationales. Saviez-vous que Electronic Arts est une société dont les recettes s'élèvent à quelque 4 milliards de dollars? Il s'agit de la troisième entreprise en importance de son secteur dans le monde. Saviez-vous qu'il s'agit d'une société multinationale?

M. Derek Corrigan: Je suis tout à fait au courant de cela.

M. Russ Hiebert: D'accord. Quant à Telus, ses recettes sont encore plus élevées.

M. Derek Corrigan: Je ne connais pas l'ampleur des activités internationales de Telus. Je sais qu'elle se concentre principalement sur le Canada.

M. Russ Hiebert: Eh bien, Darren Entwistle a récemment publié des commentaires à propos de l'AECG sur le site Web de Telus. Il a déclaré que des échanges commerciaux sans restrictions et que la libéralisation des règles en matière de propriété étrangère exposeraient assurément les entreprises canadiennes titulaires à une concurrence plus vive, notamment au sein de son industrie, et qu'il était entièrement favorable à cela.

En outre, il a souligné qu'il voyait d'un bon oeil l'arrivée d'une saine concurrence et qu'il estimait que la plupart des entrepreneurs canadiens étaient du même avis que lui, compte tenu des occasions que créent le libre-échange. Enfin, il a salué la décision du gouvernement de renforcer les relations commerciales que le Canada entretient avec l'Union européenne, et qu'il espérait que des accords du genre soient conclus avec d'autres partenaires commerciaux du monde.

De toute évidence, vous connaissez Darren Entwistle. Il est...

M. Derek Corrigan: Bien entendu.

M. Russ Hiebert: ... PDG de la plus importante entreprise établie à Burnaby. Ses commentaires représentent un vibrant plaidoyer en faveur des accords de ce genre et de la conclusion d'autres accords semblables.

Il s'agit là du type d'entreprise que vous tentez d'attirer à Burnaby, et pourtant, vous venez vous-même de nous dire qu'il y a un faible nombre d'entreprises locales ayant conclu un marché avec la Ville de Burnaby auxquelles il faudrait accorder la priorité, et que c'est pour cette raison qu'il s'opposait à l'accord. Cependant, dans les faits, les principaux employeurs de Burnaby et ceux que vous tentez d'attirer chez vous appuient les accords de cette nature et en retirent des avantages. Comment arrivez-vous à concilier ces deux éléments? Comment faites-vous...

M. Derek Corrigan: Il n'y a rien de surprenant à cela. Je suis également en désaccord avec ces entreprises en ce qui concerne la réforme fiscale. Sans aucun doute, sur la question de savoir ce qui est dans l'intérêt du Canada, nos opinions divergent. Darren Entwistle...

Le président: Il s'agit probablement là de la meilleure réponse que vous pouvez fournir. Je vais donc vous interrompre ici.

Je remercie énormément les témoins d'être venus ici. Notre séance a été très intéressante. Je vais maintenant suspendre la séance pendant que le prochain groupe de témoins s'installe à la table.

● (1130)

Le président: Nous allons reprendre nos travaux. Je demanderais aux membres de regagner leur siège. Les témoins que nous entendrons au cours de la prochaine heure ont pris place devant nous. Nous passerons ensuite à la pause du dîner.

Nous allons entendre Bill Tam, président et chef de la direction de la British Columbia Technology Industry Association.

Nous allons également entendre un autre maire, à savoir Bruce Banman, de la Ville d'Abbotsford.

Monsieur le maire, je vous cède la parole.

M. Bruce Banman (maire, Ville d'Abbotsford): Merci beaucoup, monsieur le président.

Bonjour à vous, mesdames et messieurs les membres du comité et chers collègues.

Je suis extrêmement heureux d'être ici ce matin dans le beau centre-ville de Vancouver afin de représenter, à titre de maire, la merveilleuse ville d'Abbotsford et les intérêts d'une collectivité importante sur le plan économique pour la Colombie-Britannique.

À ceux qui ne viennent pas du coin et qui se posent la question, je dirai que, oui, il fait toujours aussi beau ici. C'est à cela que ressemble l'hiver sur la côte Ouest. Je crois que vous avez traîné une masse d'air froid avec vous, car le temps était beaucoup plus doux il y a quelques jours.

Blague à part, j'aimerais tout d'abord vous présenter brièvement Abbotsford, que l'on qualifie souvent de ville en pleine campagne. Abbotsford est en pleine croissance. Il s'agit de la principale municipalité située dans les terres fertiles de la vallée du Fraser, et de la cinquième municipalité en importance en Colombie-Britannique. D'après le Conference Board of Canada, l'économie locale d'Abbotsford est l'une des plus diversifiées au pays. Elle compte des entreprises dans de nombreux secteurs, principalement le secteur agricole, le secteur manufacturier et le secteur aérospatial, de sorte que la conclusion de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne est assurément dans son intérêt.

En tant que dirigeant d'une administration locale canadienne, j'estime qu'il est crucial que nous continuions à soutenir les principaux catalyseurs économiques des collectivités. En fait, partout au pays, les administrations locales ont besoin des échanges commerciaux et des investissements afin de stimuler leur activité économique et de créer des emplois pour les entreprises et les particuliers sur leur territoire.

Une chose est sûre: la libéralisation des échanges ouvre la voie à la créations d'emploi et à la prospérité, et débouche sur une amélioration du niveau et de la qualité de vie de tous les citoyens. Dans cette optique, en tant que maire d'Abbotsford, j'aimerais faire savoir au gouvernement du Canada que j'appuie ses mesures de libéralisation des échanges qui permettront aux entreprises locales canadiennes d'obtenir un accès privilégié sur le territoire de l'Union européenne, où elles pourront proposer leurs produits et leurs services, de même que sur les marchés internationaux, par exemple dans toute la région du Pacifique. Comme nous le savons, l'AECG donnera aux entreprises de toutes les régions du pays, y compris Abbotsford, un accès à un vaste marché, l'un des plus lucratifs du monde. À mon avis, cet accord sera avantageux, et il procurera des occasions pour les entreprises d'Abbotsford, plus particulièrement les producteurs agricoles.

Ce que bien des gens ignorent, c'est que le secteur agricole d'Abbotsford est d'un dynamisme exceptionnel. Les activités agricoles d'Abbotsford figurent parmi les plus intensives et les plus diversifiées au pays. On y trouve des producteurs de baies, des maraîchers, des serriculteurs, des producteurs de produits laitiers et des producteurs de volaille et de porc. Les terres agricoles d'Abbotsford sont celles qui rapportent le plus par acre au pays — leur rendement est plus élevé que celui de terres de la région d'Okanagan Nord, en Colombie-Britannique, et que celui des terres de la région du Niagara, en Ontario.

À l'heure actuelle, notre collectivité est le premier producteur de bleuets. L'agriculture est littéralement le fer de lance de notre économie; ses effets se font sentir à tous les égards — l'utilisation des terres, les hausses et les diminutions de revenus et les prestations d'emploi. La valeur globale des activités économiques liées à l'agriculture qui sont menées dans notre collectivité s'élèvent à près de 2 milliards de dollars par année, et ce n'est qu'un début. On peut affirmer sans crainte de se tromper que l'industrie agricole d'Abbotsford ne se contentera pas de survivre — elle va prospérer. À cet égard, l'AECG représentera un gain énorme pour nos travailleurs, nos entreprises et nos familles, vu que presque 94 % des lignes tarifaires agricoles de l'Union européenne seront dorénavant exemptes de droits de douane, ce qui sera particulièrement avantageux pour nos producteurs de baies, nos producteurs de porc et notre industrie agroalimentaire.

• (1135)

Outre la suppression de tarifs, l'accord commercial procurera également à nos produits et services locaux un accès accru sur les marchés européens et de nouvelles possibilités sur les marchés publics de l'Union européenne. Toutefois, cet accès imminent à un marché d'une taille 15 fois supérieure à celle du marché canadien ne profitera pas qu'à nos entreprises — il profitera également aux consommateurs, et, à ce chapitre, nous demandons au gouvernement du Canada de s'assurer de demeurer sensible aux besoins des entreprises établies à Abbotsford.

L'AECG accroîtra l'ampleur de l'éventail de produits de consommation qui nous sont offerts, ce qui se traduira inmanquablement par une baisse des prix et une amélioration de la qualité des services, mais les industries qui ont profité dans le passé des barrières tarifaires devront désormais subir la concurrence de produits importés à faible coût. Cela dit, je suis certain que, si l'accord est bien équilibré et qu'il s'accompagne d'un plan probant de transition économique, ces industries auront l'occasion de continuer de prospérer.

Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du comité, je vous remercie de nouveau de m'avoir donné l'occasion de

vous présenter le point de vue d'une collectivité sur l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne. À titre de maire d'Abbotsford, je suis heureux de soutenir cet accord, et je me réjouis des résultats qu'il donnera, à notre avis, dans notre collectivité.

Merci infiniment de m'avoir accordé de votre temps.

• (1140)

Le président: Merci beaucoup.

Deux maires, deux points de vue — c'est merveilleux.

M. Bruce Banman: Il n'est pas rare que M. Corrigan et moi ne soyons pas du même avis à propos d'un accord.

Le président: Eh bien, je suis sûr que des questions à ce sujet vous seront posées.

Monsieur Tam, vous avez la parole.

M. Bill Tam (président et chef de la direction, BC Technology Industry Association): Merci, monsieur le président.

Bonjour. Je m'appelle Bill Tam, et j'ai l'honneur et le privilège d'occuper les fonctions de président et chef de la direction de la BC Technology Industry Association. Je suis heureux de présenter aujourd'hui un exposé au comité.

Je pourrais peut-être d'abord vous fournir quelques renseignements de nature générale sur le secteur de la technologie de la Colombie-Britannique. Au cours de la dernière décennie, ce secteur, qui englobe les médias numériques, les sciences de la vie, les technologies sans fil, les technologies de l'information, les technologies des communications et les technologies propres, est véritablement devenu un vecteur de transformation au sein de l'économie de notre province. Notre secteur technologique est devenu un élément essentiel et crucial d'à peu près tous les autres secteurs, et fait partie de notre vision de la prospérité future de la Colombie-Britannique.

Parmi les éléments dont nous pouvons tirer parti afin de créer et de développer des entreprises concurrentielles à l'échelle mondiale, mentionnons un vaste réservoir de talents, la diversité de nos entreprises en tant que telles, des universités de premier ordre et des entrepreneurs chevronnés.

Au cours des 20 dernières années, les recettes générées par le secteur technologique ont quintuplé — elles sont passées de 4 à 20 milliards de dollars. Au cours de la même période, le nombre de personnes employées dans le secteur est passé de 30 000 à 90 000, ce qui fait de l'industrie l'un des principaux employeurs de la province. En fait, un plus grand nombre de personnes travaillent dans notre industrie que dans les secteurs pétrolier, gazier, minier et forestier combinés de la Colombie-Britannique. Aucun secteur n'affiche une croissance aussi rapide que la nôtre au chapitre de la création d'emplois. Au cours des 10 dernières années, notre part des exportations de la province est passée de 5 à 10 %.

Ces résultats sont attribuables en grande partie aux solides fondements sur lesquels nous avons pu nous appuyer afin de faire croître l'industrie. De toute évidence, au Canada, nous tirons des avantages du fait que la Banque mondiale classe invariablement notre pays dans le groupe de ceux qui sont les plus propices à la création d'une entreprise. En outre, nous sommes particulièrement fiers du fait que la Colombie-Britannique soit considérée comme une plaque tournante pour les jeunes entreprises. Une proportion de 3,7 % de notre population active travaille au sein d'une jeune entreprise — il s'agit de la proportion la plus élevée au pays. Un élément tout aussi important tient au fait que la grande région de Vancouver s'est classée en 2012 parmi les 10 principales pépinières de jeunes entreprises dans le monde. Nous occupons toujours un rang très enviable dans les classements fondés sur l'habitabilité, la durabilité et la qualité de l'environnement requis aux fins de la création d'entreprises.

De surcroît, nous bénéficions d'un certain nombre de facteurs favorables liés au climat des affaires et à la concurrence, notamment des taux d'imposition concurrentiels, des programmes de R et D financés par le gouvernement et un programme de crédits d'impôts pour investissement providentiel — l'un des premiers au pays, si je ne m'abuse —, qui a particulièrement bien contribué à la création d'entreprises.

Cela dit, nous sommes conscients du fait que la vigueur de notre entrepreneuriat peut également avoir une répercussion négative, à savoir le fait que notre industrie comporte un trop grand nombre de petites et de très petites entreprises. En fait, en Colombie-Britannique, seulement 3,5 % des entreprises du secteur de la technologie comptent plus de 50 employés, et près de 70 % d'entre elles en comptent moins de quatre.

On a souvent désigné ce phénomène comme une lacune sur le plan de la croissance, ce qui est vrai dans la mesure où, pour l'essentiel, notre secteur présente un déséquilibre sur le plan de ce que nous considérons comme le continuum de l'innovation des petites, moyennes et grandes entreprises. Nous sommes loin d'avoir un nombre suffisant de moyennes et de grandes entreprises. Cette lacune n'a eu de cesse de nuire à notre capacité d'aider les entreprises à grossir dans l'ensemble de l'industrie.

Nous sommes résolus, entre autres, à soutenir la croissance technologique et à instaurer un climat et un cadre concurrentiel de plus en plus stables. Nous avons récemment publié notre plan en quatre points visant la croissance du secteur technologique de la Colombie-Britannique, dans lequel nous avons insisté sur l'importance que revêtent les investissements stratégiques continus afin d'accroître et d'accélérer le taux de croissance des entreprises de l'industrie et de régler quelques problèmes cruciaux liés à l'accès aux capitaux, à l'accroissement du bassin de talents, à l'amélioration de l'accès aux consommateurs et aux marchés et au renforcement général de la capacité des entreprises.

Je pourrais peut-être prendre quelques instants pour vous parler de l'association que je représente et de quelques-unes des activités auxquelles elle a participé. Depuis 20 ans, notre association — organisme sans but lucratif financé par ses membres — s'efforce d'accélérer véritablement la croissance, le développement et le progrès des entreprises du secteur de la technologie de la Colombie-Britannique.

• (1145)

Notre mission est très simple: contribuer à la croissance des entreprises, mettre sur pied des organisations de premier plan et faire

de la Colombie-Britannique le lieu le plus propice à la croissance d'une entreprise du secteur des technologies.

Depuis nos débuts, nous avons eu l'occasion de créer des liens entre les divers éléments constitutifs de notre vaste écosystème, à savoir les entrepreneurs, les petites, moyennes et grandes entreprises, les établissements d'enseignement postsecondaire, les universités, les organismes gouvernementaux, les sociétés de capital-risque, les fournisseurs de services et ainsi de suite. Nos membres sont actifs dans les cinq principaux domaines de l'industrie, à savoir les technologies de l'information et des communications, les technologies sans fil, les sciences de la vie, les médias numériques et les technologies propres. Nos entreprises membres, qui vont de la nouvelle entreprise à la très grande entreprise, emploient environ les deux tiers des personnes qui travaillent dans le secteur de la technologie de la Colombie-Britannique.

Nos principes directeurs sont très simples: contribuer à l'accélération de la croissance des entreprises, instaurer un sentiment d'appartenance et une volonté commune de renforcer notre industrie et faire en sorte que nous puissions créer des liens entre les entreprises et les occasions d'affaires, les consommateurs et les marchés où ils se trouvent. Ce faisant, nous tentons de tirer parti de l'ingéniosité et de la culture entrepreneuriales présentes en Colombie-Britannique. Nous mettons l'accent sur le fait de contribuer à stimuler la croissance des entreprises technologiques par la création d'autres entreprises de taille moyenne et à croissance rapide concurrentielles à l'échelle mondiale.

En 2010, nous avons lancé notre programme d'incubation de la croissance, qui visait expressément à favoriser la croissance accélérée des entreprises par l'établissement de liens entre les mentors, les guides, les ressources et les mécanismes de stimulation de la croissance. À ce jour, plus de 1 000 entreprises ont pris part au programme. Nous leur avons offert du soutien et de l'encadrement pendant plus de 11 000 heures, et depuis trois ans, ces entreprises ont généré des nouvelles recettes et de nouveaux investissements d'une valeur de plus de 118 millions de dollars, et elles ont créé plus de 400 nouveaux emplois.

Cela dit, ce programme a surtout procuré des avantages considérables à l'industrie de la technologie de la Colombie-Britannique. Nous avons constaté que les entreprises qui ont participé à notre programme ont connu une croissance proportionnellement plus rapide, et qu'elles affichent un meilleur taux de survie — concrètement, leur taux de survie est supérieur à 94 %, et leur croissance, en moyenne, de trois à cinq fois plus rapide que celle de leurs pairs.

Nous avons récemment lancé une initiative, dirigée par un regroupement de quelques-unes des principales entreprises technologiques de la Colombie-Britannique, afin d'établir chez nous un carrefour de l'innovation — qui ferait essentiellement office de laboratoire vivant de stimulation de la croissance — et de faciliter l'instauration d'un nouvel ensemble de piliers dans les principaux secteurs, à savoir ceux des technologies de l'information, des médias numériques, des séances de la vie, des technologies propres et des technologies sans fil.

À notre avis, la formule des carrefours a fait ses preuves. Les carrefours rendent possibles l'échange fluide des idées, la circulation des capitaux, l'établissement de partenariats et l'accès au marché, en plus de soutenir les programmes scolaires cruciaux pour la réussite des entreprises. Nous envisageons de contribuer à favoriser tout cela au moyen de la création de liens axée sur les résultats et par l'instauration de partenariats avec d'autres centres du genre au pays et partout dans le monde.

Comme notre association a collaboré avec bon nombre d'associations professionnelles à l'échelle municipale, provinciale et fédérale, elle a bénéficié d'un partenariat avec le ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement. Au fil des ans, elle a travaillé en très étroite collaboration avec Trade and Invest B.C., Industrie Canada, Diversification de l'économie de l'Ouest Canada, la Vancouver Economic Commission, la région métropolitaine de Vancouver, le bureau de développement économique de la Ville de Surrey et de nombreuses autres organisations. Nous croyons que la création d'un carrefour de l'innovation aura l'effet d'un catalyseur et attirera davantage l'attention sur Vancouver, la Colombie-Britannique et le Canada en faisant ressortir nos prouesses et notre capacité d'accueillir des entreprises concurrentielles à l'échelle mondiale.

Je vais passer rapidement au sujet plus précis de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne. À nos yeux, la conclusion de cet accord constitue un signal très positif, et ce, à divers égards. Tout d'abord, la suppression des tarifs douaniers applicables à plus de 99 % des produits importés et exportés favorisera un accès plus vaste aux services et aux investissements. Pour l'ensemble de l'industrie de la technologie de la Colombie-Britannique, il s'agit d'une occasion exceptionnelle.

Il convient de souligner que nos activités d'exportation de produits et de services technologiques a plus que doublé au cours de la période de 1999 à 2009 — notre part du marché de l'exportation est passée d'un maigre 6,5 % à près de 15 %.

● (1150)

Selon nous, l'un des principaux avantages tient à l'accès accru au marché dont bénéficiera le secteur des services de la Colombie-Britannique, lequel englobe des services professionnels, les services environnementaux, les services en technologie de l'information et les services en informatique. En effet, de 1999 à 2009, ce secteur est celui qui a connu la plus forte croissance, et de loin. Les services technologiques représentent actuellement près du tiers des services exportés par les entreprises de la Colombie-Britannique. Voilà l'importance que revêt l'industrie de la technologie.

Nous croyons que l'accord profitera à notre industrie des quatre manières suivantes.

Tout d'abord, comme je l'ai mentionné, l'AECG nous accorde un accès privilégié au marché des services de l'UE. Nous...

Le président: Votre temps tire à sa fin, monsieur. Pourriez-vous mentionner très rapidement ces quatre éléments?

M. Bill Tam: Oui, bien sûr.

En outre, l'AECG renforcera notre main-d'oeuvre et accroîtra sa mobilité. À mon avis, ce qui est le plus important pour nous, c'est de mettre en place les conditions requises pour accroître notre bassin de talents.

De surcroît, l'accord nous donnera accès aux marchés publics, ce qui est particulièrement important pour les entreprises du secteur des technologies propres et un certain nombre d'entreprises du secteur des TIC. Enfin, il accroîtra les investissements dans les flux de capitaux.

Je terminerai là-dessus, non sans remercier les membres du comité de nous avoir accordé du temps aujourd'hui.

Le président: Merci de votre exposé.

Nous allons maintenant passer aux questions et réponses. Nous entendons d'abord Mme Crowder.

Vous avez la parole.

Mme Jean Crowder (Nanaimo—Cowichan, NPD): Merci, monsieur le président.

Je tiens à remercier les témoins.

Je tiens simplement à signaler au maire Banman qu'il a fait de la publicité mensongère — je suis originaire de l'île de Vancouver, et je constate que, dans la twittosphère, on mentionne qu'il a neigé ce matin à Nanaimo.

Des voix: Oh, oh!

Mme Jean Crowder: Je m'adresserai d'abord à M. Tam.

Vous savez peut-être que le comité a entendu plus tôt un représentant de Wavefront Wireless, qui a attiré notre attention sur deux ou trois difficultés auxquelles le secteur technologique était en butte. Vous les avez en quelque sorte passées sous silence, notamment en ce qui concerne... Vous avez mentionné, à juste titre, le soutien à l'innovation, mais le témoin dont je vous parle a indiqué que le secteur faisait face à quelques difficultés liées aux ressources humaines, et que bon nombre d'entreprises, surtout des petites entreprises, étaient aux prises avec de véritables problèmes touchant l'expertise en matière d'exportation.

Avez-vous des recommandations précises à formuler à l'intention du comité au sujet du soutien dont bénéficiera le secteur de la technologie sous le régime de l'AECG?

M. Bill Tam: L'un des éléments sur lesquels nous avons mis le doigt tenait au fait de régler les problèmes liés aux talents. Cela nous ramène peut-être aux commentaires que mon collègue Jim Maynard a faits à propos de l'expertise relative aux marchés d'exportation.

Selon moi, il y a quelques éléments indispensables. Tout d'abord, il faut mettre en place des instruments de soutien par le truchement d'organismes de crédit à l'exportation — notamment EDC — qui fournissent ce type de points de référence. De plus, nous devons travailler en collaboration avec des organisations comme Wavefront, à savoir des organismes sans but lucratif qui se spécialisent dans des secteurs très précis et qui montrent la voie à suivre, si je peux dire, et qui ouvrent des marchés de façon très ciblée.

Il y a un troisième élément qui, à mes yeux, est très important. Nous travaillons actuellement en très étroite collaboration avec nos homologues du ministère des Affaires étrangères et avec nos collègues du gouvernement de la Colombie-Britannique en vue d'attirer des sociétés multinationales dans notre province, avec l'intention expresse d'élargir les horizons de nos activités d'innovation. L'établissement de ces partenariats fait ressortir les liens qu'il serait possible de créer et permet aux entreprises de faire une entrée plus fluide sur les marchés d'exportation.

● (1155)

Mme Jean Crowder: Merci, monsieur Tam. Ces explications sont utiles.

Je sais que l'on répète souvent que la taille du marché européen est 15 fois supérieure à celle du marché canadien, mais il faut également voir les choses de l'autre point de vue, à savoir celui d'un marché 15 fois plus gros que le nôtre qui tentera de venir faire sa place ici. Les choses vont dans les deux sens.

Monsieur Banman, j'aimerais discuter avec vous quelques instants.

Je suis originaire de la plus belle circonscription de la Colombie-Britannique, à savoir, bien sûr, celle de Nanaimo —Cowichan, où l'agriculture occupe une place importante.

Des voix: Oh, oh!

M. Bruce Banman: Je vais aborder cette question de crédibilité...

Des voix: Oh, oh!

M. Bruce Banman: Nous allons nous entendre sur le fait que nous ne nous entendons pas là-dessus. Poursuivez.

Mme Jean Crowder: Vous êtes invité à venir quand vous voudrez...

M. Bruce Banman: En fait, j'y suis déjà allé.

Mme Jean Crowder: ... faire la route des vins de Cowichan.

M. Bruce Banman: Bonne question...

Mme Jean Crowder: J'aimerais aborder brièvement la question de l'agriculture. Vous n'êtes sûrement pas sans savoir que les producteurs de produits laitiers ont soulevé quelques préoccupations concernant l'AECG. J'aimerais savoir si vous partagez quelques-unes de ces craintes que les producteurs de fromage et de produits laitiers ont exprimées quant aux répercussions que l'accord aura sur eux.

M. Bruce Banman: Je suis ravi que vous me posiez cette question. Il est vrai que l'accord aura pour effet d'aviver la concurrence dans le secteur du fromage, mais si j'ai bien compris ce que m'ont dit les producteurs de produits laitiers, les préoccupations que vous avez évoquées ont été dissipées par le mécanisme de gestion de l'offre de ce marché.

D'après ce que je crois comprendre de ce que m'a dit l'un des principaux producteurs de poudre de lait de cette région, ce sont les ententes que nous avons nous-mêmes conclues dans le cadre du régime de gestion de l'offre qui empêchent les producteurs d'exporter de la poudre de lait en Chine, où la demande est énorme. Il s'agit là d'une extraordinaire occasion que nous laissons passer. Un producteur local avec lequel j'ai discuté m'a dit que, depuis plus de 25 ans, ce secteur n'affiche à peu près aucune croissance. D'après lui, la croissance dans ce secteur est à peu près nulle.

Ainsi, je crois comprendre que les difficultés que vous avez évoquées ont été dissipées dans une certaine mesure. À présent, si nous modifions notre propre politique canadienne, nous pourrions accéder à des marchés auxquels nous n'avons probablement pas eu accès depuis l'instauration de la gestion de l'offre.

Mme Jean Crowder: Il vaudrait peut-être mieux laisser de côté la question de la gestion de l'offre, car si nous l'abordons aujourd'hui, vous constaterez que les avis divergent au sein du comité quant à l'opportunité de ce régime.

Ma prochaine question porte sur un sujet que vous n'avez pas abordé expressément dans votre exposé, à savoir celui de l'approvisionnement. Je sais qu'un certain nombre de municipalités, y compris celle dirigée par votre bon ami, le maire Corrigan, ont soulevé cette question, et je me demande si la Ville d'Abbotsford s'est penchée sur les répercussions que l'accord pourrait avoir sur sa capacité de protéger quelques-uns de ses biens et services qui ne le sont peut-être pas actuellement.

M. Bruce Banman: Je ne suis pas expert en matière d'accords commerciaux, mais je peux vous dire ceci: je suis certain que nous connaissons des difficultés à ce chapitre, mais je crois que le Canada fait partie des pays les plus concurrentiels du monde. Il possède l'une

des main-d'oeuvre les plus scolarisées du monde, de sorte que, à mon avis, nous parviendrons à venir à bout de toute difficulté. Selon moi, ce dont nous avons besoin, c'est d'un équilibre.

J'aimerais également revenir sur le fait que nous avons le devoir de tenter de trouver la façon la plus efficiente d'utiliser les fonds publics. C'est ce qu'a fait ressortir, par exemple, l'accord de libre-échange avec les États-Unis, qui a ouvert quelques corridors. Dans ma collectivité, par exemple, l'ALENA a été avantageux sur le plan commercial pour les activités de fabrication de fenêtres dans le cadre de grands projets menés aux États-Unis — activité qui, toutefois, ne relève pas vraiment de l'approvisionnement proprement dit.

Est-ce qu'il y a un risque? Oui. Cependant, à titre de simple homme d'affaires, de chiropraticien, de maire et de propriétaire de petite entreprise, j'ai une opinion très simple là-dessus: notre pays compte 35 millions d'habitants répartis sur l'un des plus grands territoires du monde, alors que le marché européen est constitué de 300 millions de personnes. Ainsi, j'estime que les chances que nous parvenions à nous faire une place sur ce marché sont bonnes.

Le président: Merci.

En ce qui concerne la beauté des circonscriptions, j'aimerais savoir, pour la gouverne des membres du comité et de Mme Crowder, si vous êtes déjà allé à Jasper.

Avant que nous nous écartions de notre sujet, je vais céder la parole à M. Hoback.

• (1200)

M. Randy Hoback: En fait, monsieur le président, mon collègue, M. Holder, a indiqué qu'il ferait un excellent juge s'il fallait départager deux routes des vins.

Monsieur Cannan, je sais que vous voudrez probablement avoir votre mot à dire là-dessus. Nous nous occuperons de cela plus tard.

Le président: C'est le genre de propos que l'on entend habituellement en après-midi plutôt que le matin.

M. Randy Hoback: Nous ne sommes pas encore fatigués.

Monsieur le maire, j'ai été ravi de vous entendre. Vos propos ont été comme une bouffée d'air frais par rapport à ce que j'ai entendu précédemment.

Il semble que votre collectivité soit très entreprenante, et qu'elle considère les accords commerciaux de ce genre comme une occasion plutôt que comme un obstacle ou un problème. À mes yeux, c'est ce qui distingue le point de vue du Parti conservateur et celui du NPD, qui croit toujours que nous ne sommes jamais en mesure de faire face à la concurrence. Nous préférons nous dire que nos entrepreneurs et nos entreprises peuvent rivaliser avec le reste du monde.

M. Bruce Banman: Ça, c'est votre opinion.

M. Randy Hoback: Je dis ça comme ça, mais les faits le prouvent.

Je parlais d'Abbotsford. Je viens moi-même de la magnifique ville de Prince Albert, et quand je pense à Abbotsford, je pense au spectacle aérien et au secteur aérospatial qui est en pleine croissance là-bas, comme vous l'avez mentionné. Mais je ne vais pas tout de suite aborder ce point... Vous avez parlé des bleuets, et j'ai entendu que vous faites aussi la culture des canneberges.

M. Bruce Banman: Nous cultivons des bleuets et des fraises. Nous étions les principaux producteurs de framboises à l'échelle mondiale avant que la Croatie et le Chili percent ce marché. Nous cultivons des fraises, des bleuets et des canneberges, ainsi que de nombreuses cultures résistant au froid, c'est-à-dire le genre de légumes que vous n'aimiez pas manger quand vous étiez petit : brocoli, chou-fleur, choux de Bruxelles, etc.

De plus, à l'heure actuelle, 90 % des œufs de la province sont produits chez nous.

M. Randy Hoback: Si je dis cela, c'est parce qu'actuellement dans l'UE, les tarifs saisonniers visant les canneberges peuvent aller jusqu'à 18 %. Donc, si on permettait aux producteurs d'accéder à un marché de non pas 300 millions, mais 500 millions de consommateurs, cela pourrait avoir un impact considérable sur la région.

Encore une fois, quand on pense aux tarifs appliqués sur les fruits et légumes congelés, et c'est de cela qu'il est question ici... Ces cultures ont une valeur élevée.

M. Bruce Banman: Oui.

M. Randy Hoback: Ce n'est pas comme le blé et l'orge; il s'agit de cultures dont la valeur par acre est élevée et qui créent un bon nombre d'emplois. Le tarif pourrait aller jusqu'à 14,5 %, alors l'impact de cet accord, évidemment, c'est qu'il garantit qu'aucun tarif ne sera appliqué.

Selon vous, quel effet cela aura-t-il sur votre région pour ce qui est de votre capacité d'accéder au marché et de vous assurer que ces 500 millions de consommateurs achèteront votre produit?

M. Bruce Banman: Eh bien, si le tarif est réduit, cela ouvre les marchés pour nous. Les bleuets frais, par exemple, résistent très bien à l'expédition. Le tarif appliqué sur ce produit à l'heure actuelle frôle les 10 %. L'accord nous donnerait un meilleur accès à ce marché.

J'ajouterais que, non seulement nous sommes les principaux producteurs de bleuets — et je ne suis pas le seul à le dire —, mais nos bleuets sont parmi les meilleurs, et ils sont d'une variété différente, car ils poussent dans des arbustes plutôt qu'au sol. Ils sont parmi les plus sucrés qui existent. Alors, la demande pour ce produit sur les marchés étrangers est incroyable. Il faut seulement que nous soyons en mesure d'y accéder. J'ai parlé avec la consule générale de la Chine, par exemple, et elle m'a dit qu'une tasse de bleuets se vend six dollars américains là-bas. Ouvrez-nous la porte à ce marché. Trouvez-nous des façons d'y accéder sans se buter à des tarifs, à des droits et à d'autres obstacles du genre.

Au chapitre des petits fruits congelés, nous avons des réserves de bleuets congelés. Pour ce qui est du marché des légumes et des bleuets congelés, encore une fois, nos terres sont les plus productives du pays. Pour mettre les choses en perspective, la production de la région de Niagara représente le tiers de la nôtre. Nous sommes mûrs pour ces marchés.

Si nous avons à cœur la sécurité alimentaire de notre propre marché — le marché canadien —, il me semble qu'il serait logique de faire tout en notre pouvoir pour soutenir les agriculteurs d'ici.

Je crois également que cela aura des effets positifs sur les investissements réalisés par le gouvernement fédéral, car vous avez récemment investi 2,8 millions de dollars pour soutenir l'élaboration de méthodes de production novatrices et d'outils antiparasitaires de qualité en vue d'appuyer l'industrie canadienne des petits fruits. Vous allez donc appuyer les investissements initiaux que vous avez faits pour stimuler la production.

M. Randy Hoback: Tout à fait, et d'ailleurs, il me semble que chaque fois où nous avons eu une semaine de congé ou du temps

personnel qui nous a donné l'occasion de retourner dans nos circonscriptions respectives, notre ministre de l'Agriculture s'est efforcé d'éliminer les obstacles dans toutes sortes de marchés, qu'il s'agisse du bœuf ou du porc.

Vous avez aussi abordé la question du porc. J'ai eu des conversations très intéressantes lors de la soirée tenue par les éleveurs de porcs tout de suite après l'annonce. Ils ont dit qu'il y avait enfin de l'espoir pour eux, qu'ils voyaient la lumière au bout du tunnel, que le secteur morose de l'industrie porcine avait maintenant un avenir et qu'il était permis d'espérer.

Que vous ont-ils dit, à vous?

M. Bruce Banman: Nous avons constaté un léger ralentissement de l'industrie porcine dans notre région. Nos résultats sont considérablement inférieurs à ce qu'ils ont été par le passé.

Compte tenu de l'appétit des Européens et des Asiatiques pour le porc, il y a des occasions à saisir à ce chapitre. Nos méthodes d'élevage sont parmi les meilleures au monde.

Je vous dirais qu'il est probablement plus facile d'entrer dans la Chambre des communes que dans une exploitation d'élevage porcin de ma région. Il faut se soumettre à des vérifications de sécurité et à d'autres mesures visant à éviter les risques de contamination. Je pense que les éleveurs disposent de toutes les technologies nécessaires pour élever les porcs les plus salubres et les plus sains qui soient.

Cette industrie gagnerait certainement à pénétrer d'autres marchés, et toute forme d'aide — surtout celle accordée à ce qu'on appelle le « marché de consommation immédiate » ou le « marché de la viande fraîche » — serait fort appréciée et utile dans ma région.

• (1205)

M. Randy Hoback: Parlons brièvement du secteur aérospatial, qui est en pleine croissance dans votre ville. Pourriez-vous décrire l'importance de l'accord pour ce secteur ?

M. Bruce Banman: À Abbotsford, nous avons deux choses. Premièrement, nous avons le seul avion à réaction anti-incendie de la planète. Il a été produit et amélioré à Abbotsford, et nous en sommes très fiers. Il est fabriqué par Conair, un des principaux fabricants mondiaux d'appareils anti-incendie.

Nous avons aussi tous nos C-130 Hercules. Dans le cas de cet appareil, nous enlevons le châssis des ailes — c'est-à-dire ce sur quoi l'avion est accroché — et nous renforçons tout cela, nous allongeons le fuselage et nous installons des moteurs plus puissants. Nous sommes un des deux seuls endroits dans le monde à posséder toutes les installations d'entretien nécessaires pour faire cela. En matière de salaires, ces 12,5 acres ont les mêmes retombées pour notre économie locale qu'environ 140 milles carrés de terres agricoles. Leur apport économique est formidable, car il s'agit d'un secteur de pointe n'offrant que de bons emplois bien rémunérés.

J'ai parlé avec des membres de cette industrie, et ils m'ont dit qu'ils sont mûrs pour ces marchés, qui ont des politiques semblables en matière d'échanges commerciaux et d'approvisionnement. Ils cherchent à s'implanter dans cette région.

M. Randy Hoback: Pour ce qui est de l'avenir de ce secteur, donc, il est question de parts de marché, d'une augmentation des activités...

M. Bruce Banman: L'accord permettrait au secteur d'accroître sa part de marché. J'aimerais rappeler aux membres du comité que l'industrie aérospatiale est la cinquième en importance au Canada. C'est une industrie de pointe. Les travailleurs sont très bien payés. Je crois que ceux qui balaient les planchers de nos ateliers touchent de 25 à 30 \$ l'heure. La plupart d'entre eux viennent de l'étranger. C'est une main-d'œuvre très diversifiée.

À l'heure actuelle, sur le plan de la diversité culturelle, la ville d'Abbotsford se classe au troisième rang à l'échelle canadienne. Nous avons des gens qui viennent de partout dans le monde. Le tiers des habitants de la ville sont des immigrants, et on y parle une quarantaine de langues. La population est extrêmement diversifiée, et le secteur aérospatial y occupe une place très importante.

Le président: Merci beaucoup.

Pour revenir à votre commentaire selon lequel il est plus facile d'entrer dans la Chambre des communes que dans une exploitation d'élevage porcin, je dirais qu'ici, on laisse n'importe qui entrer. C'est d'ailleurs pour ça que nous sommes là.

Des voix: Oh, oh!

Le président: Monsieur Pacetti, la parole est à vous.

M. Massimo Pacetti: C'est vous qui le dites, monsieur le président.

Merci aux témoins de comparaître ici aujourd'hui.

J'ai une question rapide pour vous, monsieur Banman. S'il vous plaît, pourriez-vous me rappeler la statistique que vous avez fournie concernant l'agriculture à Abbotsford, celle qui avait trait au taux de productivité par acre?

M. Bruce Banman: Si on inclut tous les secteurs secondaires de ce marché, le montant avoisine les 2 milliards de dollars par année. Nous affichons le meilleur taux de productivité par acre. La région de Niagara arrive au deuxième rang, et sa production par acre correspond au tiers de la nôtre. Nos terres sont parmi les plus fertiles et les plus riches du monde.

M. Massimo Pacetti: Ce taux de productivité, est-il fondé sur le rendement ou sur les revenus?

M. Bruce Banman: Il est question du rendement total par acre, en dollars. Ce n'est pas seulement le poids; c'est la valeur réelle du produit. La culture en serre est aussi prise en compte dans ce résultat.

M. Massimo Pacetti: D'accord.

En tant que Québécois, je pense que certaines personnes ne seraient pas d'accord avec vous sur la question des bleuets. Il y a d'excellents bleuets produits dans le nord du Québec, alors je crois que des gens contesteraient votre affirmation.

Cela m'amène à vous poser la question suivante: ne serait-il pas plus facile d'expédier vos produits frais vers le marché asiatique ou par l'océan Pacifique plutôt qu'en Europe?

M. Bruce Banman: Vous savez, je ne suis vraiment pas certain que cela changerait grand-chose, car de nos jours, la plupart des produits frais sont expédiés par avion. Voilà pourquoi les compagnies aériennes nous font la vie dure quand nous souhaitons apporter un deuxième bagage. Elles ont réalisé qu'il est plus payant pour elles de mener des activités de fret que de permettre aux voyageurs d'apporter plus de bagages, par exemple quand ils mettent 12 paires de bas dans leur valise alors qu'il ne leur en faut que 3.

M. Massimo Pacetti: C'est juste. Je sais ce que c'est. Cela m'est déjà arrivé.

M. Bruce Banman: Donc, cela ne change vraiment pas grand-chose. Nous obtenons des produits frais provenant de partout dans le monde.

M. Massimo Pacetti: La distance n'est plus un facteur, donc.

M. Bruce Banman: Ce n'est plus aussi important que ce l'était, en effet.

M. Massimo Pacetti: Mais en ce qui a trait au marché, est-ce un facteur? Vendez-vous tous vos bleuets, par exemple?

M. Bruce Banman: Non. En fait, ce qui est arrivé, c'est qu'un producteur de petits fruits a commencé à faire beaucoup d'argent, alors de plus en plus d'agriculteurs ont suivi son exemple. La production de bleuets est très importante. Il arrive que nous ne vendions pas tout — par exemple, quand nous avons une récolte exceptionnelle — et que nous finissions par envoyer une grande partie de nos bleuets vers le marché américain.

Je dirais ceci. S'il y a une chose que nous devons retenir, c'est que nous sommes les producteurs d'œufs, et mon grand-père m'a appris cette règle toute simple: il ne faut pas mettre tous ses œufs dans le même panier. La diversité, c'est une bonne chose. Nous devons diversifier nos activités. Pensez à ce qui est arrivé dans le marché américain. Certaines de nos industries ont été durement touchées par le ralentissement économique.

• (1210)

M. Massimo Pacetti: Donc, l'accord vous permettra d'accéder à de nouveaux marchés.

M. Bruce Banman: Je pense qu'il va équilibrer les choses. Ainsi, quand un marché ralentira, l'économie sera en fait plus équilibrée. À mon avis, nous ne devrions jamais avoir peur de diversifier nos activités et de chercher des moyens de percer de nouveaux marchés.

L'accord nuira-t-il à certaines industries? Oui. Comme je l'ai dit, je ne suis peut-être pas un expert, mais à lui seul, le marché européen représente quelque 300 millions de dollars, et...

M. Massimo Pacetti: Merci. J'aimerais poser une question à M. Tam.

Monsieur Tam, dans votre industrie, le Canada commence à ressentir les effets d'une pénurie de main-d'œuvre spécialisée. Faut-il craindre que certains pays de l'Union européenne exportent plus de main-d'œuvre que nous, surtout dans le secteur des technologies?

M. Bill Tam: La Colombie-Britannique est probablement l'exemple le plus éloquent de la pénurie de main-d'œuvre qui sévit dans le secteur technologique. Selon nos estimations, nous sommes déjà en situation de plein emploi, et la pénurie de main-d'œuvre à ce chapitre s'est aggravée au cours des 6 à 12 derniers mois.

En fait, vous savez, nous voyons les choses sous un autre angle...

M. Massimo Pacetti: Donc, cette pénurie tient-elle à une incapacité d'exporter ou au fait qu'il est bien plus facile pour vous d'exporter?

M. Bill Tam: Selon moi, la question des talents et de la corrélation avec l'exportation comporte deux facettes.

La première, c'est que la capacité d'accéder aux marchés étrangers dans le secteur des services est liée à la capacité des entreprises canadiennes d'envoyer des travailleurs à l'étranger pour qu'ils fassent le travail nécessaire dans le cadre de contrats d'approvisionnement gouvernementaux, par exemple, ou d'autres types de débouchés. Nous trouvons cela bénéfique, car les travailleurs pourront ainsi acquérir une expertise qu'ils conserveront à leur retour au pays.

L'autre facette a trait à la circulation de la main-d'œuvre dans ces secteurs. Je sais que de tels accords n'abordent pas la question des politiques en matière d'immigration, mais nous sommes d'avis qu'il faudrait probablement songer à élargir certains programmes — par exemple, ceux des visas pour démarrage d'entreprise — qui pourraient attirer plus de...

M. Massimo Pacetti: Revenons à la question de la mobilité: y a-t-il certains marchés qui sont plus faciles à percer pour vous et où vous êtes plus susceptibles d'obtenir de l'aide?

M. Bill Tam: Je ne suis pas certain de bien comprendre votre question. Parlez-vous des travailleurs qui occupent des emplois temporaires dans d'autres marchés?

M. Massimo Pacetti: Oui. Je parle des Canadiens que vous envoyez travailler à l'étranger.

M. Bill Tam: Je pense que la grande majorité des travailleurs concernés dans notre industrie vont travailler aux États-Unis. Vous avez probablement déjà entendu beaucoup d'interventions à ce sujet. Les problèmes cernés relativement à cette question ont surtout trait au resserrement des mesures à la frontière et à l'augmentation de...

M. Massimo Pacetti: Donc, encore une fois, il est question de la diversification des marchés?

M. Bill Tam: Oui.

Le président: Votre temps est écoulé. Une question a été formulée, alors je vais permettre qu'on y réponde très brièvement.

Vous avez dit oui, alors je pense que vous y avez répondu. Vous êtes d'accord?

Monsieur Cannan, la parole est à vous.

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

Je remercie les témoins. J'aimerais profiter de cette occasion pour dire que j'ai moi-même déjà vécu à Jasper, à une certaine époque. C'est une région magnifique. Elle est très belle et très diversifiée. Si vous tapez les mots « bonheur à Kelowna » dans Google, non seulement vous découvrirez pourquoi la vallée de l'Okanagan rend les gens heureux, mais vous verrez aussi qu'on y produit des vins primés à l'échelle internationale.

Monsieur Banman, je sais que la communauté agricole est aussi très importante pour notre collectivité. Les producteurs de cerises songent aux possibilités que représentent pour eux 500 millions de nouvelles bouches à nourrir et à faire saliver ainsi qu'à tous les autres débouchés qu'offre cet accord entre le Canada et l'Union européenne.

J'aimerais simplement obtenir des éclaircissements. Dans vos observations préliminaires, monsieur, vous avez dit: « Toutefois, cet accès imminent à un marché d'une taille 15 fois supérieure à celle du marché canadien ne profitera pas qu'à nos entreprises — il profitera également aux consommateurs, et, à ce chapitre, nous demandons au gouvernement du Canada de s'assurer de demeurer sensible aux besoins des entreprises établies à Abbotsford. »

M. Bruce Banman: Je pense qu'un des secteurs touchés a été mentionné: l'industrie laitière. Selon moi, ce qui causerait le plus de dégâts, ce serait un changement subit de la réglementation. Il faut laisser les marchés — tant du Canada que de l'Union européenne, à mon avis — s'adapter.

Nous vous demandons simplement d'être conscients du fait que les changements comportent des risques. Comme je l'ai dit, bien que je ne sois pas un expert des accords commerciaux, je pense qu'il faut faire preuve de prudence à cet égard. Ce sont parfois les circonstances imprévues qui créent des difficultés. Il y a des gagnants et des perdants dans toute chose, mais cela permet aux gens

de trouver de nouvelles occasions à saisir, si je puis dire, ou de s'adapter.

• (1215)

L'hon. Ron Cannan: Merci pour ces précisions.

Puisqu'il est question de gagnants et de perdants, je dirais que le gouvernement n'aime pas faire des choix à ce chapitre. J'aime la concurrence, et nos entreprises sont très compétitives sur les marchés mondiaux. Nous disposons d'un cadre bien réglementé, stable, solide et prévisible, et il en va de même pour nos partenaires commerciaux.

Un témoin qui a comparu plus tôt a parlé des préoccupations relatives à l'approvisionnement pour les administrations locales. On a également mentionné que les débouchés en matière d'approvisionnement dans le cadre de l'accord se chiffrent à près de 3 billions de dollars. À titre de maire, vous pourriez peut-être nous faire part de vos commentaires à cet égard.

M. Bruce Banman: Eh bien, comme je l'ai dit, je pense qu'il est toujours difficile de devoir soudainement faire concurrence dans un marché qui n'existait pas la veille...

Je demeure convaincu que, comme nous sommes un plus petit marché que l'Europe... Je pense que notre secteur jouira d'avantages concurrentiels qui lui permettront de s'établir dans les marchés européens. Même si cela nuira à certaines entreprises, je crois que, globalement, pour les contribuables... Si, par exemple, les coûts de construction d'un passage supérieur de 15 millions de dollars passent à 12 ou 13 millions, les contribuables y gagnent au change.

Je pense que nous devons aussi examiner la question sous cet angle. Je le répète, je ne suis pas un expert des accords commerciaux, et je suis convaincu que, comme vous l'avez examinée, la question de savoir si le seuil de 7,8 millions de dollars est suffisant ou s'il doit être légèrement rehaussé... Je ne suis pas un expert en la matière, mais je m'attends à ce que le comité prenne en compte cette question.

L'hon. Ron Cannan: Merci.

En ce qui concerne le fait de travailler avec les administrations locales et les gouvernements provinciaux et de mener des consultations extrêmement vastes et approfondies... En tant que maire, y a-t-il des entreprises locales qui vous ont fait part de leurs inquiétudes concernant l'accord?

M. Bruce Banman: A vrai dire, je n'ai pas discuté de la question de l'approvisionnement avec les entreprises.

L'hon. Ron Cannan: Ou y a-t-il un quelconque aspect de l'AECG qui les préoccupe?

M. Bruce Banman: Toutes les entreprises avec lesquelles j'ai discuté se sont montrées favorables à l'accord. Elles ont hâte de pouvoir accéder à ces nouveaux marchés et voient cette occasion comme un boom économique. Je dois dire que le taux de chômage d'Abbotsford est légèrement supérieur à la moyenne de la Colombie-Britannique. Je le répète, le secteur des technologies de pointe est intéressé par l'accord et estime qu'il comporte des avantages. Pratiquement toutes les entreprises auxquelles j'ai parlé sont de cet avis, y compris un fabricant de laveuses à haut rendement qui exporte ses produits à l'échelle du globe. L'Europe n'est pas un gros marché pour cette entreprise, mais elle a un pied dedans et aimerait accroître ses activités là-bas.

L'hon. Ron Cannan: Je m'en voudrais de ne pas parler de la consultation. Comme nous l'avons mentionné, la Fédération canadienne des municipalités a été consultée. Votre vaillant député avait siégé pendant neuf ans au conseil et travaillé avec la FCM. Je voulais seulement savoir si vous aviez des commentaires concernant les gens qui ont été informés de l'accord en travaillant avec votre député?

M. Bruce Banman: J'ai eu une brève discussion avec le ministre Fast. Tout d'abord, la grande question était de savoir pourquoi j'avais été choisi pour cela. Il a dit: « Je n'en ai aucune idée. J'étais à l'étranger. »

Cependant, j'ai également lu la déclaration de la FCM, et, selon ce que j'ai vu, elle est extrêmement positive. Encore une fois, il y a deux ou trois petites choses sur lesquelles nous pouvons nous concentrer, j'en suis certain, mais je pense qu'il est important d'examiner la situation dans son ensemble. Lorsque nous n'avons qu'un seul partenaire commercial majeur, la diversification est dans notre plus grand intérêt à long terme, surtout lorsque je pense au nombre de fois où nous aurons encore à faire face à un mur financier que nous devons franchir avant que les choses se mettent véritablement à déraper. Nous devons diversifier notre part du marché.

L'hon. Ron Cannan: C'est fantastique. Je suis du même avis.

Une petite question, monsieur Tam. Vous venez de l'Okanagan, où la technologie de l'innovation est une grande plaque tournante. En travaillant avec l'Okanagan College et l'UBC Okanagan, nous voyons de grandes possibilités. Comment vous y prenez-vous pour faire en sorte que vos membres soient engagés et enthousiastes à l'égard de l'AECG et pour leur faire voir les possibilités?

C'est une des raisons pour lesquelles nous sommes là à essayer de passer le message et faire connaître les possibilités. Que proposez-vous de faire au sein de l'association, et comment pouvons-nous être utiles?

• (1220)

M. Bill Tam: Tout d'abord, je veux féliciter Jeff Keen et nos collègues à Accelerate Okanagan pour le formidable environnement qu'ils ont créé là-bas.

Je pense qu'il s'agit d'un processus pédagogique que nous devons, en tant qu'associations, entreprendre conjointement avec le gouvernement. Dans notre domaine, l'endroit où les entreprises vont, c'est évidemment les États-Unis, et l'accord européen nous permet d'offrir de nouvelles possibilités.

L'hon. Ron Cannan: J'ai hâte que nous travaillions ensemble. Merci. Jeff est très vaillant et fait un travail admirable. Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons poursuivre avec notre deuxième série de questions. Nous avons deux intervenants, M. Sandhu, suivi de M. Holder, qui disposeront de cinq minutes chacun.

M. Jasbir Sandhu: Merci, monsieur le président. Moi aussi, j'aimerais dire, pour le compte rendu, que Surrey est, en fait, une des villes où il fait le mieux vivre. Il s'agit de la ville dont la croissance est la plus rapide. Nous dépasserons la population de Vancouver d'ici 2030.

J'aimerais également mentionner que j'ai cueilli des baies à Abbotsford dans les années 1980, et c'est pourquoi j'aimerais beaucoup que les baies soient exportées dans d'autres pays.

Monsieur Banman, connaissez-vous bien les services des délégués commerciaux à l'étranger?

M. Bruce Banman: Non, je ne les connais pas, pour être honnête avec vous. Peut-être que je les connais, mais d'une autre façon, et non sous ce titre en particulier.

M. Jasbir Sandhu: Les délégués commerciaux sont des spécialistes canadiens qui aident nos exportateurs dans les ambassades à trouver des renseignements sur les marchés locaux et d'autres choses. Pensez-vous qu'une ressource de ce genre aiderait les agriculteurs dans la vallée?

M. Bruce Banman: Absolument, je pense qu'elle serait utile. Cependant, je pense vraiment, que nous voulions le reconnaître ou non, que le monde est en train de devenir un endroit beaucoup plus petit. Il est facile d'importer et d'exporter des emplois pour de nombreuses raisons. Je crois qu'une des choses qu'il faut prendre en considération est son niveau de compétitivité. Les droits visant à protéger sa propre industrie ne sont pas, selon moi, un choix judicieux.

Je vais parler de l'industrie du vin dans l'Okanagan. Je me souviens de l'époque où Harry McWatters, qui est, en fait, un bon ami à moi, a lancé la micro-industrie du vin. Nous avons protégé cette industrie, et, pour être franc, le vin qui avait été produit était horrible. Maintenant, nous avons certains des meilleurs vins du monde. Nous faisons concurrence à des producteurs dans le monde entier, et je crois que tout ce que les producteurs veulent, c'est l'occasion d'avoir la capacité d'infiltrer ces marchés. Nous sommes reconnus à l'échelle internationale, et c'est ce qui se produit quand on permet aux industries de prospérer et qu'on les laisse aller librement.

M. Jasbir Sandhu: Mes collègues ont posé des questions, plus tôt, sur l'industrie laitière dans la vallée du Fraser. Je n'étais pas tout à fait certain de la réponse que vous nous avez fournie. Les exploitants de ferme laitière ont-ils voix au chapitre, ou vont-ils tirer profit de cet accord commercial avec l'UE?

M. Bruce Banman: Ce que je comprends, après leur avoir parlé, c'est que ça ne changera pas grand-chose. Tandis que les fromages seront compétitifs au Canada, cela ne touchera pas vraiment les fermes laitières elles-mêmes. En fait, cela peut avoir un impact sur les plus gros producteurs, comme Saputo, par exemple, à Abbotsford, qui produit le fromage.

Je pense que le revers de l'exportation du cheddar canadien — je ne crois pas que nous puissions conserver la coloration orange dans le fromage, mais il y aura un cheddar blanc qui sera exporté — et d'autres choses, c'est que cela, en fait, nous forcera à faire davantage preuve d'innovation et à infiltrer ces marchés. Là encore, à la lumière de mes discussions avec des producteurs locaux, ce que je comprends, c'est que les règles de la gestion de l'offre les empêchent d'intégrer ces autres marchés, puisqu'ils ont un quota lié à leur production. Ils sont pénalisés s'ils dépassent leur quota.

Donc, si nous pouvons prendre ce produit supplémentaire et l'utiliser pour l'exportation, je pense qu'ils en tireront profit. Si j'ai bien compris, selon les exploitants de ferme laitière auxquels j'ai parlé, le marché est au beau fixe depuis les 20 dernières années.

M. Jasbir Sandhu: Monsieur Tam, nous avons constaté un important déficit lié aux produits manufacturés que nous exportons en Europe. En fait, la plupart des marchandises que nous exportons en Europe actuellement sont soit des produits agricoles soit des produits non transformés. Pensez-vous que votre industrie tirera profit de cet accord, qu'il aura pour effet d'accroître l'exportation de nos marchandises manufacturées vers l'Union européenne?

•(1225)

M. Bill Tam: Je pense que le secteur manufacturier, dans le domaine de la technologie, a été passablement statique au cours des 10 dernières années. Je crois que l'occasion que nous avons d'exploiter les marchés d'exportation s'articule davantage autour des services liés aux logiciels et aux articles de consommation intermédiaire. Je pense qu'il ne fait aucun doute que cela aidera à donner un élan de compétitivité à notre secteur manufacturier, mais je crois que la nature de notre secteur industriel est bien plus axée sur les articles de consommation intermédiaire.

M. Jasbir Sandhu: Monsieur Banman, vous avez dit qu'il y aurait certains gagnants et certains perdants, et nous avons parlé de certains gagnants. Qui sont les perdants dans votre ville?

M. Bruce Banman: Pour être honnête, je ne le sais pas. Lorsque vous modifiez des politiques comme celles-là, c'est inévitable. Je crois que ce qu'il faut faire, c'est de veiller à ce qu'il y ait un certain équilibre et à se placer en meilleure position. Selon ce que j'ai vu dans ma région du monde, cela va certainement nous placer dans une bien meilleure position. J'ai parlé avec des fabricants. Abbotsford a une économie très diversifiée. J'ai discuté avec des gens du secteur manufacturier et du secteur de la haute technologie ici; et il y en a qui disent que les avantages l'emportent sur les risques.

En tant que chiropraticien, je fais face à cette situation tout le temps. Je dis aux patients tout le temps qu'il y a des risques liés aux soins et qu'il y a des avantages. Ce qu'il faut faire, c'est s'assurer que, au bout du compte, le jeu en vaut la chandelle. Selon ce que j'ai vu et entendu, la grande majorité estime que les avantages l'emportent sur les risques.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Holder, vous avez cinq minutes.

M. Ed Holder: Merci, monsieur le président. J'aimerais remercier nos invités d'être ici aujourd'hui. J'ai décidé que, désormais, j'aime chaque ville de la belle Colombie-Britannique — c'est juste l'approche la plus sûre, je pense —, il n'y a pas une ville qui n'est pas digne d'une carte postale. Donc, je vous présente mes hommages, monsieur le maire, ainsi qu'aux maires précédents et mes collègues venant d'autres régions de la Colombie-Britannique, et à mes collègues d'en face.

Je suis vraiment déçu que M. Sandhu quitte notre comité, parce que — comme vous avez été cueilleur de baies et que vous comprenez l'importance de la cueillette de baies à Abbotsford — je pense que vous étiez à une baie près d'appuyer cet accord. C'est donc un peu décevant.

Vous savez, c'est plutôt intéressant. Le Canada a une population, monsieur le maire et monsieur Tam, de quelque 34 millions de personnes. Nous parlons de 500 millions de personnes dans l'Union européenne. Il peut s'agir là soit d'une occasion soit d'une menace. J'ai entendu un collègue d'en face parler des 500 millions de personnes comme étant une menace potentielle, puisqu'il peut s'agir de gens qui viennent au Canada et qui nous font concurrence. Monsieur Tam, vous avez parlé des services. Craignez-vous la concurrence du Canada au chapitre des services dans l'UE?

M. Bill Tam: Pas du tout. Je pense, s'il y a quoi que ce soit, que cela nous donnera l'occasion de prendre de l'expansion. L'expansion est ce qui compte pour être compétitif dans le secteur des technologies. C'est un domaine que nous avons exploité aux États-Unis, mais, comme Bruce l'a dit avec éloquence, c'est en diversifiant les marchés de même envergure que nous créons de meilleures entreprises.

M. Ed Holder: Je ne suis pas certain. Appelons-nous les citoyens d'Abbotsford des Abbotsfordiens? Comment les appelez-vous?

M. Bruce Banman: Vous savez quoi? Je vous encouragerais à venir nous rendre visite, et vous pourrez tout apprendre sur le sujet. Mais ça n'importe pas vraiment. Vous pouvez très bien dire Abbotsfordiens.

M. Ed Holder: Eh bien, les gens formidables d'Abbotsford, douteriez-vous de leur capacité de faire concurrence au marché de 500 millions d'habitants de l'Union européenne?

M. Bruce Banman: À la lumière des récentes statistiques qui ont été publiées par le conseil scolaire, nous sommes parmi les 10 villes les plus scolarisées au Canada. C'est, du moins, le cas de ma région. Je ne peux pas parler pour tout le Canada. Donc, non, je dis: « Allons-y ».

M. Ed Holder: Dans cette même veine, l'intervenant qui avait la parole, mon ami, M. Sandhu, a demandé qui étaient les perdants. Je veux vous rassurer, messieurs. Notre comité a reçu pas plus tard que la semaine dernière, l'ambassadrice de l'Union européenne au Canada. Nous lui avons posé cette même question: qui sont les perdants? Manifestement, s'il y a des gagnants, qui sont les perdants? Elle a clairement dit que, pour le Canada, il n'y avait pas de perdant.

Je crois que ce que je comprends de ce que vous dites, tous les deux, c'est que l'esprit du commerce fait en sorte que le consommateur est le gagnant en raison de la possibilité d'avoir de meilleurs prix, et que la main-d'oeuvre hautement qualifiée est la gagnante puisque nous avons l'occasion de la mettre de l'avant et de montrer ce que nous pouvons faire à l'échelle mondiale. Ce que j'ai appris de vous deux, c'est que vous n'avez pas peur de la concurrence.

Monsieur Tam, vous avez parlé de votre carrefour de l'innovation comme étant un exemple où ces choses fonctionnent, que c'est là que les entreprises et les nouvelles entreprises peuvent aller s'installer. Pensez-vous, compte tenu de la façon dont nous pouvons compétitionner en Europe, que cela, ce genre de carrefour, a sa place dans l'avenir?

•(1230)

M. Bill Tam: Oui, tout à fait, puisqu'il s'agit d'un point de fusion. D'abord, cela permet aux multinationales d'avoir un aperçu de la situation. C'est beaucoup plus facile lorsqu'il y a un carrefour. Vous pouvez les amener à connaître les entreprises plutôt facilement, en ce qui a trait aux choses qui pourraient les intéresser. Ensuite, cela permet d'avoir un programme scolaire, où nous pouvons les aider à comprendre ce que cela signifie que d'intégrer les marchés d'exportation et comment faire concurrence à l'échelle mondiale.

Quant à ce que vous avez dit plus tôt, la nature de la technologie — et étant moi-même entrepreneur depuis 15 ans — est liée à l'échec, et c'est cet échec qui est la clé du succès.

Je pense donc que, au bout du compte, il s'agit d'une situation avantageuse pour tout le monde concerné.

M. Ed Holder: Monsieur Banman, à propos de « Allons-y » — c'est ce que vous avez dit...

M. Bruce Banman: Oui.

M. Ed Holder: Nous n'aurons pas l'occasion, demain, je pense, de vous entendre parler du Partenariat transpacifique. Avez-vous quelque chose à dire, étant donné que cela traite de la grande ville d'Abbotsford?

M. Bruce Banman: Oui. En fait, ce que j'ai à dire a plutôt trait au Canada dans son ensemble. Une des choses dont il faut tenir compte, c'est la marque de la feuille d'érable canadienne, la marque du Canada. Le Canada est perçu comme l'un des pays les plus propres, les plus purs. Il a une bonne image de marque dans le monde entier.

Abbotsford, comme je l'ai dit, est la troisième ville en fait de diversité culturelle. Nous sommes, tout à fait par hasard, plutôt loin à l'extérieur d'une région métropolitaine, donc nous sommes considérés comme notre propre région métropolitaine. Oui, allez savoir. Nous sommes la troisième ville au chapitre de la diversité culturelle au Canada. Nous sommes passablement comme le Canada. Notre diversité est notre force. La raison pour laquelle c'est une force, c'est que nous avons des liens, des entrées sur le marché et de la parenté dans presque tous les pays du monde. C'est un énorme avantage. Nous avons déjà créé des liens. Selon moi, nous devons seulement pouvoir les mettre à profit de sorte que nous puissions trouver des façons d'infiltrer ces marchés.

Nous sommes instruits. J'ai étudié aux États-Unis. Je dois être honnête, au Canada, je me tiens plutôt dans la moyenne, mais aux États-Unis, c'était comme une promenade de santé. Nous sommes plus instruits que nos voisins du sud. En fait, si vous examinez les statistiques, nous sommes plus instruits que la plupart des pays. Cette diversité, cette innovation, et ce que je crois être l'esprit d'entrepreneuriat canadien et la volonté de simplement survivre, c'est ce dont s'inspire le pays pour trouver des façons de faire et des créneaux à exploiter.

Prenons notre marque de commerce canadienne. Si vous vous trouvez devant une série d'articles dans un magasin, vous allez privilégier, je pense, les produits canadiens.

Le président: Merci beaucoup.

Nous apprécions certainement vos témoignages et le temps que vous avez pris pour répondre à nos questions.

Nous remercions également le comité pour ses bonnes questions.

Cela met fin à la séance. Nous allons maintenant faire une pause pour le dîner et revenir à 14 heures.

Alors, encore une fois, merci beaucoup, et la séance est levée.

● (1400)

Le président: Nous allons reprendre nos travaux.

Nous voulons remercier les témoins d'être venus. Nous avons avec nous, de la Ville de Victoria, Marianne Alto, conseillère. Nous avons également, de la Coast Forest Products Association, Rick Jeffery, président et chef de la direction.

Nous vous remercions tous les deux d'être ici. Nous sommes impatients d'entendre votre témoignage. Nous allons ensuite passer aux questions et réponses. Si nous nous fions à la séance de ce matin, je suis certain que ce sera très intéressant.

Cela dit, nous allons commencer par vous, Marianne. Vous avez la parole.

Mme Marianne Alto (conseillère, Ville de Victoria): Merci beaucoup, monsieur le président.

Pour ceux qui ne le savent pas, je m'appelle Marianne Alto. Je suis conseillère pour la Ville de Victoria, et j'ai également été élue au gouvernement du district régional de la capitale.

J'aimerais remercier le comité permanent de me permettre de témoigner aujourd'hui. C'est un grand honneur de participer à la discussion.

Ce dont je suis venue vous parler aujourd'hui, c'est évidemment l'AECG, mais plus particulièrement ce que mon conseil comprend de certaines clauses ainsi que de la façon dont l'AECG peut influencer sur les municipalités, particulièrement Victoria. Je dis ce que mon conseil en « comprend » parce que, jusqu'à tout récemment, très peu d'information concernant l'AECG a été mise à la disposition des administrations municipales, et ce, malgré le fait que, selon ce que nous comprenons, des négociations sont en cours depuis 2009.

Cela a suscité une véritable frustration au sein du conseil municipal de Victoria, de telle sorte que, en mai 2012, nous avons adopté à l'unanimité une résolution faisant état de nos préoccupations concernant les clauses qui, selon nous, pourraient être incluses dans l'AECG ainsi que l'influence que cela pourrait avoir sur le processus décisionnel municipal. J'ai fourni des copies de notre résolution à votre greffier à titre informatif.

Permettez-moi d'affirmer clairement, d'entrée de jeu, que ni mon conseil ni moi nous opposons au commerce international, aux accords de commerce équitable ou à l'échange robuste de biens et services entre les nations. Cependant, mon conseil et moi aimerions pouvoir participer à la mise en place de ces échanges commerciaux et de ces accords, particulièrement lorsque les clauses de ces accords ont une incidence sur les décisions et les pouvoirs municipaux.

Comme nous le croyons, si l'AECG comprend des clauses qui ont un impact sur les municipalités, cela aurait été l'occasion idéale pour le gouvernement fédéral d'inclure ses collègues municipaux de façon non seulement à favoriser la collaboration et le respect, mais également à ajouter de la valeur au processus et au contenu de l'AECG. De ce point de vue, nous estimons qu'il est dommage que l'on ait laissé passer cette occasion.

Selon ce que nous comprenons du processus à ce jour, le gouvernement fédéral a effectué de nombreuses rondes de négociations sur l'accord et a réalisé d'importants progrès dans des domaines clés, y compris les biens, les services, l'investissement et l'approvisionnement gouvernemental.

Nous comprenons également que le gouvernement fédéral a travaillé avec acharnement pour s'opposer à certaines mesures protectionnistes et obtenir des résultats ambitieux dans les différents secteurs de négociations. Il a également demandé à ses négociateurs d'aller de l'avant rapidement pour essayer d'obtenir un très bon accord pour le peuple canadien. Ce sont tous des buts très louables, des buts qui auraient pu entraîner des alliances entre les provinces et créer un accord largement soutenu et bénéfique qui aurait été accueilli favorablement par des intervenants ayant des intérêts très variés. Cependant, nous croyons qu'il n'y a pas eu de collaboration. Nous constatons plutôt que l'AECG a été élaboré sans qu'il y ait de consultation des administrations locales, et, à mesure que des bribes d'information sur l'accord se sont dégagées, les municipalités et nos associations professionnelles ont exprimé leur malaise et leur inquiétude concernant l'AECG et le processus qui nous a amenés ici, à la conclusion des négociations.

L'UBCM et, dans une certaine mesure, la FCM ont laissé entendre que l'AECG mine les pouvoirs des administrations locales et se sont dites préoccupées à l'égard des répercussions de l'accord proposé sur la gouvernance à l'échelle locale. Ce sont certaines de ces préoccupations qui ont influencé la résolution de mon conseil.

D'abord, il y a la question de l'eau. Parmi les grandes inquiétudes de la Ville de Victoria, il y a l'idée que les négociateurs de l'AECG puissent être favorables à la privatisation des services de distribution de l'eau municipaux ou la permettre. Même si, par le passé, le gouvernement canadien a tenté de préserver sa souveraineté en matière d'eau au moment de négocier des accords commerciaux internationaux, nous pensons que l'UE a précisément demandé que les services d'eau potable soient inclus dans l'accord. Cela semblerait ouvrir la porte à la propriété privée et à l'exploitation de l'infrastructure d'approvisionnement en eau municipale par des multinationales. Nous croyons comprendre que les règles proposées permettraient à un conglomérat de l'eau de soumissionner chaque fois qu'une municipalité canadienne ou ses services publics présenteraient une demande d'offre de biens ou de services liés aux systèmes d'approvisionnement en eau, comme la technologie de traitement ou la conception technique et la construction, ou encore les services opérationnels. Victoria s'oppose catégoriquement à cela et est un ardent défenseur de la propriété publique de l'eau.

En juin 2011, le conseil de Victoria a adopté à l'unanimité une initiative visant à protéger la propriété publique de l'eau et des services liés à l'eau dans notre ville. Nous croyons que toute menace potentielle pour les ressources en eau de propriété publique est absolument inacceptable. La privatisation de réseaux d'aqueduc municipaux exploités par des entreprises européennes a déjà mené à un service de piètre qualité ou peu fiable ainsi qu'à des prix élevés, et les municipalités françaises ont commencé à soumettre à nouveau les réseaux d'aqueduc au contrôle d'une autorité publique au cours de la dernière décennie.

L'idée que l'AECG puisse nous retirer notre droit de prendre des décisions concernant la propriété publique de l'eau constitue une préoccupation majeure liée à l'intrusion de l'AECG dans la gouvernance locale et est une des principales craintes exprimées par Victoria.

Notre deuxième préoccupation est la possibilité que l'AECG puisse influencer sur la capacité des administrations locales d'inclure des exigences en matière de contenu local et canadien dans leurs processus d'approvisionnement. La capacité de Victoria d'acheter des produits locaux est un important outil pour stimuler notre économie locale et favoriser l'innovation. Une politique qui privilégie les fournisseurs locaux peut avoir un impact positif sur la production locale, les emplois et la consommation. Il s'agit d'un aspect important de notre stratégie de développement économique local et d'un complément crucial à notre plan communautaire officiel, que nous venons récemment de terminer.

Cet avantage local a longtemps été reconnu comme étant significatif et souhaitable, et le Canada a conclu, au cours des 30 dernières années, des accords commerciaux internationaux qui ont permis l'achat de produits locaux et l'adoption de politiques d'achat de produits canadiens. Toutefois, nous nous sommes inquiétés lorsque nous avons vu que cette tendance semblait prendre une orientation différente, en 2010, quand le gouvernement canadien a signé avec les É.-U. une entente qui comprenait des mesures qui empêchaient les administrations locales du Canada de privilégier les fournisseurs canadiens ou locaux dans le cadre de certains projets de construction municipaux. Et ce qui nous préoccupe également, c'est que, selon ce que nous croyons être l'AECG actuel, cela va encore un peu plus loin.

● (1405)

Selon certains documents provisoires qui ont été communiqués, l'UE croit que les clauses de l'AECG prévoient que les municipalités ne peuvent plus privilégier les fournisseurs locaux ou canadiens ou

encore limiter les appels d'offre ou les soumissions aux entreprises locales ou canadiennes. Si cela s'avère, il s'agit d'une grave limitation de la capacité des administrations locales de choisir des fournisseurs et des travailleurs locaux et d'appuyer et de favoriser nos propres stratégies de développement social et économique locales.

Une troisième préoccupation pour Victoria est le risque que l'AECG augmente nos coûts et crée des obstacles juridiques pour l'administration locale. Il semble que l'AECG pourrait permettre aux sociétés multinationales d'amener les municipalités à choisir des entreprises transnationales plus importantes qui soumissionnent aux DP. Aux termes de l'accord proposé, selon ce que nous en comprenons, les soumissionnaires non retenus pourraient avoir le droit de contester la décision d'une municipalité concernant l'attribution d'un contrat. Pour nous, cela supposerait d'importants risques de litiges et une augmentation des coûts administratifs, puisque les administrations locales sont forcées de rendre compte de leurs choix en matière d'approvisionnement et de les défendre ainsi que de répondre aux appels juridiques ou administratifs à l'égard de ces choix. Nous comprenons également que l'AECG suppose que les administrations locales puissent même devoir compenser les soumissionnaires non retenus si un tribunal juge que les procédures et les règles de l'AECG n'ont pas été rigoureusement respectées.

Vous constaterez que, tout au long de mon témoignage, j'ai employé à maintes reprises des termes comme « peut-être », « pourrait signifier », « pourrait inclure », « nous comprenons que ». Tout cela est attribuable à l'absence remarquable d'information, ou d'information détaillée, qui a été mise à notre disposition concernant l'AECG et ses clauses jusqu'à tout récemment.

Cela nous amène à la dernière préoccupation dont je vais parler aujourd'hui. Dans le cadre de mon rôle de facilitation, ce qui m'exaspère particulièrement dans ces négociations, c'est le manque de transparence ou d'inclusion des représentants municipaux ou des citoyens. Au moment même où nous faisons peut-être face à quelque chose comme un contrôle réduit des ressources en eau, des politiques d'approvisionnement restreintes et des coûts administratifs et juridiques accrus, cet accord pourrait refiler tous ces fardeaux potentiels aux administrations municipales et aux contribuables, qui croulent déjà sous le poids dont se déchargent les gouvernements fédéral et provinciaux. C'est ce qu'il pourra faire, il nous semble, sans que son auteur, le gouvernement fédéral, ait eu une conversation stratégique avec le peuple, qui devra composer avec les nombreux effets de l'AECG au quotidien.

Devant ce changement de pouvoir et la myriade de restrictions imposées à la capacité démocratique des administrations locales, je dirais que le gouvernement fédéral, jusqu'à ce jour, n'est pas parvenu à mettre à contribution adéquatement les administrations municipales dans le cadre du dialogue sur l'AECG. Les dirigeants du gouvernement fédéral ont l'obligation de fournir de l'information objective au sujet des coûts et des avantages de l'AECG pour les municipalités, et les municipalités devraient avoir une véritable occasion de faire valoir leur opinion avant que les négociations prennent fin.

Je tiens à préciser que Victoria comprend que l'AECG pourrait présenter des avantages pour les municipalités et leurs résidents, mais nous n'avons pas suffisamment pris part au processus pour être à même d'effectuer une analyse éclairée, de formuler des commentaires ou de prendre une décision.

Au début de mon témoignage, j'ai fait remarquer que l'UBCM et la FCM ont pris position sur l'AECG. Il est important de se souvenir que, en 2010 déjà, des délégués de l'UBCM ont adopté une résolution qui traitait précisément des négociations qui étaient alors en cours entre les gouvernements du Canada et de l'Europe. L'UBCM était préoccupée, à l'époque, par le fait que l'Union européenne et les sociétés insistaient pour avoir pleinement accès aux demandes de propositions des administrations infranationales et des organismes comme les municipalités, les conseils scolaires, les universités, les hôpitaux, les aéroports, les sociétés de transport et d'autres organisations. En tant qu'administratrice des fonds municipaux, l'UBCM a alors dit qu'un accord comme celui-ci réduirait ou éliminerait le droit d'une ville de choisir d'investir dans des biens, des services ou des projets d'immobilisations à même les fonds publics locaux.

L'UBCM s'inquiétait du fait que les villes pourraient perdre le droit de prendre leurs propres décisions en matière de dépenses, que le gouvernement fédéral n'écoutait pas et que les négociations avaient lieu en privé sans la participation des administrations locales. Elle a demandé à notre gouvernement provincial de négocier une exemption permanente de l'AECG pour les administrations locales. Cette demande est la pierre angulaire de la résolution de Victoria.

Comme je l'ai dit au début de mon témoignage, Victoria ne s'oppose pas au commerce ni à ses accords connexes. Nous croyons que les municipalités devraient tenir compte des enjeux plus importants qui touchent toute discussion en matière de commerce international et qu'elles devraient refuser d'adopter aveuglément toute mesure protectionniste. Cependant, ce faisant, les municipalités ne doivent pas négliger ni abandonner leur obligation de veiller à ce que les décisions locales puissent toujours être prises par des décideurs locaux dans l'intérêt supérieur des collectivités locales. Sans être informés des clauses exactes de l'AECG, mon conseil et moi craignons que cet accord nuise à cette obligation. D'après ce que nous savons, l'AECG affaiblit l'autonomie décisionnelle locale et restreint notre capacité de prendre des décisions qui appuient notre économie locale. Cela ouvre également facilement le débat à savoir qui prend les décisions sur les enjeux municipaux importants comme la propriété de l'eau, les politiques d'approvisionnement, les dépenses administratives et l'affectation des ressources. Nos administrations municipales méritent d'être entendues et respectées, et ce processus n'a permis ni l'un ni l'autre.

C'est en se fondant sur ces affirmations que le conseil de la Ville de Victoria a adopté à l'unanimité la résolution dont je vous ai fait part aujourd'hui. Nous gardons espoir que la décision du gouvernement fédéral de tenir ces audiences révèle un désir de votre part de désormais inclure les municipalités dans la négociation des modalités finales de l'AECG.

• (1410)

Nous réitérons notre demande que la Ville de Victoria, comme bon nombre d'autres municipalités, soit exemptée de l'AECG et demandons également que le gouvernement fédéral protège la ville de toute restriction quant à ses pouvoirs autonomes qui pourrait toujours figurer dans certaines clauses finales de l'accord économique et commercial exhaustif entre le Canada et l'Union européenne.

Je vous remercie du temps que vous m'accordez aujourd'hui, et je suis impatiente d'entendre vos questions.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à Rick Jeffery, de la Coast Forest Products Association.

Je vois que votre collègue, Susan Gagnon, est avec vous. Vous avez la parole.

M. Rick Jeffery (président et chef de la direction, Coast Forest Products Association): Merci, monsieur le président.

Susan est ma directrice des communications. Elle est donc venue ici pour m'aider à rester pertinent.

Merci de nous inviter ici aujourd'hui pour parler de ce sujet très important. Nous serons heureux de répondre à vos questions par la suite.

J'aimerais commencer en offrant nos félicitations au gouvernement du Canada concernant ce qui, selon nous, est une approche très proactive en vue de négocier et de conclure un accord bilatéral avec l'UE sur le commerce. Nous allons parler en faveur de cet accord, aujourd'hui.

Une des choses que je trouve très positives, concernant cet accord, contrairement à ma collègue, Mme Alto, c'est la mesure dans laquelle le gouvernement fédéral a consulté la province. Il s'agit d'une collaboration qui fait date et qui, selon moi, n'a jamais été observée dans d'autres négociations commerciales à ce jour, et je le mentionne pour le porter à l'attention du gouvernement du Canada et l'encourager à continuer cette pratique dans le cadre des discussions commerciales en cours qu'il tient ailleurs.

Aujourd'hui, je suis ici pour parler au nom des membres de la Coast Forest Products Association. Nous comptons 20 grandes entreprises du domaine de la foresterie qui mènent leurs activités le long de la côte de la Colombie-Britannique dans toutes les facettes du secteur, de l'exploitation forestière à la production de bois massif, en passant par le sciage et les pâtes et papiers. Nous représentons une industrie moderne, novatrice et durable qui produit des rondins, du bois d'œuvre, des pâtes et papiers, ainsi qu'un éventail de produits du bois de grande valeur destinés aux marchés du monde entier. En effet, nous envoyons nos produits à plus de 26 États dans le monde, en Amérique du Nord, en Asie et en Europe. Je compte l'UE comme étant un seul État.

Il y a 38 000 personnes qui dépendent de l'industrie forestière côtière comme gagne-pain. Les collectivités le long de la côte et sur l'île de Vancouver, y compris Victoria et ma ville natale de Colwood, dépendent de notre industrie pour assurer leur stabilité et leur viabilité. Même si cela ne semble pas apparent à ce point, il y a beaucoup de gens de l'industrie qui vivent dans ces collectivités.

Nous venons tout juste de terminer une étude sur la valeur ajoutée sur la côte. Nous avons sondé plus de 100 entreprises de sciage et avons constaté que celles qui fabriquent des produits forestiers côtiers emploient plus de 3 000 personnes et réalisent des ventes annuelles de plus de 1,6 milliard de dollars. Il y a une part de cela qui est attribuable à l'UE. Ce que je voudrais dire à ce sujet, c'est que la gamme de produits que nous envoyons à l'UE, dans des marchés comme le R.-U., la Belgique et l'Italie a tendance à figurer parmi les produits haut de gamme de la chaîne de valeur. Cela est en partie attribuable au fait que, il y a de nombreuses années, nous avons été aux prises avec un problème de nématode du pin, qui a en quelque sorte détruit nos marchés, et nous n'avons pas réussi à nous en remettre. L'industrie des produits forestiers du monde entier a évolué, et nous avons évolué nous aussi, et nous apprécions encore les marchés à créneaux de grande valeur.

Soit dit en passant, nous ne sommes pas partisans. J'aimerais seulement parler du programme gouvernemental actuel concernant le commerce, la formation, la transformation, la technologie et la fiscalité. Ce sont tous des secteurs très importants qui ont une incidence sur la compétitivité de notre industrie, et, par conséquent, c'est le gagne-pain des 38 000 personnes dont je viens de parler. Nous nous réjouissons à l'idée d'un programme gouvernemental qui privilégie une approche proactive à l'égard de ces enjeux, et l'AECG y a certainement sa place.

Simplement pour faire un survol très rapide des statistiques, je vais vous dire ceci: les exportations de bois de la C.-B. vers l'UE étaient de l'ordre de 304 millions de dollars, y compris 127 millions de dollars en bois d'œuvre. Nos exportations de pâtes et papiers représentaient 168 millions de dollars, dont 161 millions de dollars en pâtes. Vous pouvez donc voir que, avec de tels chiffres, l'AECG aura un impact important sur l'industrie.

Quels sont les avantages pour nous? Il y a, tout d'abord, la question des droits. Nos exportations sont assujetties à des droits d'environ 2,2 % allant jusqu'à 10 %, et il y a des quotas qui sont atteints très rapidement.

• (1415)

Nous nous attendons à ce que ces obstacles, dans le cadre de cet accord, soient éliminés, ce qui est très important pour la région côtière de la C.-B. et notre industrie forestière, puisque les produits de grande valeur que nous avons dans ce secteur attirent ces quotas et droits et ont des répercussions sur notre capacité d'approvisionner ces marchés. L'AECG permet également d'aborder les obstacles non tarifaires, comme la certification normative, les évaluations de la conformité et ce genre de choses.

Il s'agit d'une région du monde qui est très active. L'accès aux marchés est une chose à laquelle nous consacrons probablement plus de 30 à 40 % de notre temps, en plus des simples ententes commerciales. L'AECG fournit ce cadre, et nous parlons activement avec les représentants de leurs normes et certifications relatives à l'exploitation forestière illégale et de ce genre de choses.

J'ai un peu parlé de la valeur ajoutée. Comme je l'ai dit, il s'agit d'un marché très important pour nos produits du bois à valeur ajoutée, y compris une partie du contreplaqué et — cela ne concerne pas la côte — le secteur de l'OSB et du granulé de bois, que les entreprises de la partie continentale apprécient. Donc, une chose comme l'AECG stimule l'environnement du commerce de coopération et nous permet d'aller à la source de ces problèmes.

C'est à peu près tout en ce qui concerne directement l'AECG, mais, comme je l'ai dit plus tôt, nous souhaitons encourager le gouvernement relativement à ses cinq éléments prépondérants, y compris le commerce, surtout dans les marchés prioritaires de la région Asie-Pacifique. Il y a notamment le Partenariat transpacifique, le Japon et la Corée. Je m'en vais en Inde le 21 afin de diriger une autre mission commerciale. Nous tentons de jeter des bases en Inde. Le Partenariat transpacifique pose problème pour l'industrie forestière. Le Japon a un programme d'attribution de points pour le bois qui offre d'importantes subventions à ses entreprises d'exploitation du bois. La Corée a un système d'indication de la qualité du bois traité et tente d'intégrer des normes pour la classification du bois d'œuvre qui feront en sorte qu'il nous sera impossible d'exporter là-bas. La Chine a toutes sortes de subventions. Donc, lorsque vient le moment de négocier avec ses représentants, nous avons parfaitement la possibilité d'équilibrer les règles du jeu. Comme je l'ai dit, nous tentons d'exploiter le marché de l'Inde. Dans le cadre du Partenariat transpacifique, les

contrôles liés à l'exportation des grumes nous préoccupent. Nous n'aimons pas la façon dont le chapitre 19 de l'ALENA sur le règlement des différends sera traité, et certains ont parlé de nos ventes provinciales de gros bois d'œuvre.

Au bout du compte, ce que nous voulons, ce sont des échanges commerciaux avec nos précieux partenaires étrangers qui soient aussi libres que possible, de sorte que nous puissions compétitionner et avoir une industrie saine et robuste ici. Nous cherchons également à maintenir une collaboration continue entre le gouvernement du Canada, la province de la Colombie-Britannique et l'industrie forestière à l'égard de l'AECG et de ces autres accords commerciaux. Si j'ai une chose négative à dire concernant l'accord avec l'UE, c'est qu'il a fallu faire toutes sortes de détours pour arriver à discuter avec les négociateurs fédéraux, mais nous y sommes arrivés. Je vais m'arrêter ici, et je suis impatient d'entendre vos questions.

Merci.

• (1420)

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons commencer les questions. Madame Crowder, vous pouvez commencer. Vous disposez de sept minutes.

Mme Jean Crowder: Merci, monsieur le président.

Je veux remercier les témoins.

Je vais commencer par M. Jeffery. Monsieur Jeffery, vous et moi avons eu des conversations par le passé concernant l'importance de la valeur ajoutée pour la Colombie-Britannique. Je me demandais si vous pouviez brièvement nous donner un aperçu de certaines des principales recommandations pour le comité dans le contexte de cet accord commercial en vue d'appuyer la valeur ajoutée.

M. Rick Jeffery: Oui. Ce qu'il faut retenir concernant l'industrie de la valeur ajoutée sur la côte de la Colombie-Britannique, c'est qu'elle est très axée sur l'aspect commercial. Lorsque nous avons entrepris notre étude de la valeur ajoutée, nous avons hâte de voir l'étendue de l'industrie sur la côte. Il y a plus de 160 entreprises. Nous en avons sondé une centaine, qui participaient directement à la transformation des produits côtiers de la Colombie-Britannique en produits à valeur ajoutée.

Donc, pour nous, du point de vue de la valeur ajoutée, parmi les choses qui sont importantes, il faut s'assurer que ces produits ne sont pas assujettis à des droits, et nous pensons que l'AECG fait justement cela. Nous voulons nous assurer qu'il n'y a pas d'obstacles commerciaux non tarifaires à cet égard.

Les entreprises qui fabriquent des produits à valeur ajoutée ont des difficultés relativement à la chaîne de possession lorsqu'ils essaient de démontrer aux Européens que le bois est d'origine canadienne, qu'il vient essentiellement d'ici sous forme de grumes et que nous le convertissons en bois d'œuvre, et qu'ils vont ensuite essayer de convertir en une sorte de produit à valeur ajoutée. C'est très dispendieux pour une petite entreprise d'essayer de faire le suivi de cette chaîne de possession. Cela leur pose donc un problème. L'AECG propose un cadre qui s'articule autour de cela. Nous y travaillons activement avec RNCAN, avec le ministère responsable du commerce international et avec nos homologues provinciaux, qui, je vois, sont ici, pour veiller à simplifier ces systèmes et à ce que les entreprises qui fabriquent des produits à valeur ajoutée ne soient pas tenues à l'écart.

Il s'agit là des deux principaux enjeux pour nous. D'autres questions liées à l'accès aux marchés seront peut-être soulevées.

La question de la classification du bois d'oeuvre revient de temps à autre. L'UE a ses propres normes concernant la classification du bois d'oeuvre, de sorte que les entreprises de sciage qui tentent de faire passer certaines planches dans le lot doivent disposer des timbres et certifications appropriés, et ce genre de choses. Si nous ne faisons pas cela comme il le faut, elles seront ensevelies sous la paperasserie et ne pourront pas tirer profit de ces marchés.

● (1425)

Mme Jean Crowder: Merci, monsieur Jeffery. Ce que vous dites est utile.

Madame Alto, je voulais aborder deux ou trois points. Je vais paraphraser, mais, essentiellement, il s'agit de la responsabilité des administrations municipales, comme nous l'avons constaté au fil des années. Je dois déclarer que je suis une ancienne conseillère municipale, et nous avons vu cette responsabilité être reléguée des représentants fédéraux aux provinces, puis aux conseils municipaux. Ce sont eux qui sont le plus près des citoyens et des contribuables.

J'aimerais soulever deux ou trois points. L'un est une question que nous avons posée ce matin. Lorsqu'une chose comme un système d'approvisionnement en eau est privatisé, vous sentez-vous suffisamment à l'aise pour dire qu'une municipalité pourrait ramener le système sous la responsabilité du secteur public si l'AECG posait un problème?

Mme Marianne Alto: ————— Eh bien, nous ne sommes pas à l'aise, et nous n'aimons pas cette idée en particulier, de même que bien des choses qui, selon nous, pourraient être incluses, puisque nous ne l'avons pas vu. Nous savons que, dans d'autres pays — je crois que j'ai parlé des commentaires des représentants de la France —, ils ont fait l'expérience de la privatisation des systèmes d'approvisionnement en eau, ont constaté qu'il y avait des lacunes, et ont essayé de rebrousser chemin. Ils ont eu un certain succès, mais il est très compliqué d'essayer d'annuler un accord lorsqu'il a été conclu en vue d'établir une façon de fournir une chose aussi essentielle que l'eau.

Donc, pour Victoria, il s'agit d'une des plus importantes préoccupations, puisqu'elle est une collectivité très proactive. C'est, je dirais, un conseil très éclectique. Il ne reflète aucun point de vue en particulier. J'ai donc été surprise que cette résolution soit adoptée à l'unanimité. Cela est attribuable au fait qu'il y a tellement d'inquiétudes liées à deux choses en particulier. Dans un premier temps, il y a toute la question de la stratégie d'approvisionnement, avec tous les détails connexes, mais, ensuite, il y a le très grand risque qui, selon le conseil municipal, menace la prestation d'un service essentiel, l'eau, en l'occurrence. Nous avons travaillé de façon proactive pour essayer de nous assurer qu'il demeure toujours un service public, et nous nous opposerons vraiment à tout effort visant à le privatiser.

Par ailleurs, je veux dire qu'il s'agit non seulement de l'eau, mais bien de l'eau comme étant une ressource. Le district régional de la capitale, comme vous le savez tous, entreprend actuellement un très vaste projet d'usine de traitement des eaux usées sous la direction du gouvernement fédéral et du gouvernement provincial également, et se soumet aux règles établies par ces deux ordres de gouvernement supérieurs. Tout le monde est inquiet. L'une des raisons pour lesquelles le projet a été mis de l'avant aussi rapidement, malgré une certaine résistance de la collectivité locale, c'est l'idée qu'il s'agit d'un projet d'une telle envergure qu'il pourrait être assujéti et qu'il serait assujéti aux modalités d'un accord comme celui-là.

Il est donc non pas seulement question de l'eau à des fins de consommation, mais bien de l'eau en tant que ressource destinée à

être utilisée à d'autres fins une fois traitée. L'eau est la source de nombreuses préoccupations.

Mme Jean Crowder: L'une des choses que je voudrais aborder, et dont vous avez également parlé, concerne la langue. J'ai ici le résumé technique des résultats finaux de la négociation, et il me faut reconnaître que, même si je l'ai lu plusieurs fois, quand j'arrive à la fin, je n'ai toujours pas clairement compris tout ce que cela signifie.

Je vais vous lire quelques extraits. Au chapitre des marchés publics, par exemple, si vous voulez prendre la page 16, on dit ceci: « Maintien de la capacité d'inclure des critères sociaux et environnementaux dans les énoncés des exigences des marchés ». Un peu plus loin, on dit ceci: « Maintien des grandes exceptions relatives », puis vient une liste de diverses choses. On parle entre autres des entreprises autochtones. Bien sûr, à titre de porte-parole en matière d'affaires autochtones, ce sujet m'intéresse, mais je ne trouve nulle part dans ce document une définition de ce que cela signifie.

Mme Marianne Alto: Oui, vous soulevez un point très important. C'est parce que le rapport technique est le seul rapport — et c'est pourquoi j'ai mentionné que des informations récentes ont été communiquées — que nous avons pu vraiment étudier. Les paramètres finaux restent très vagues.

Bien sûr, du point de vue de Victoria, nous venons de mettre le point final à un processus officiel de planification communautaire assez exhaustif, auquel 7 000 de nos résidents environ ont participé, ce qui est un taux de participation très élevé. Plusieurs éléments sont absolument indissociables de nos stratégies de développement social, environnemental et économique. Ils sont liés de très près à notre capacité à faire des choix en faveur des intervenants locaux, régionaux, provinciaux ou canadiens, dans le cadre d'un projet quelconque. Le pont, par exemple, nous reconstruisons un pont très ancien de Victoria, c'est un projet de 93 millions de dollars. C'est un projet pour lequel nous avons choisi de manière délibérée de confier certaines parties à des intervenants locaux. Je le répète, si les définitions ne sont pas claires, si elles ne sont pas accompagnées d'exemples, si, de manière générale, nous n'avons pas davantage d'information, je ne vois vraiment rien qui m'amènerait à dire: « cela me semble bon ».

Je suis heureuse que mon collègue puisse dire que certaines parties allaient être bonnes pour son secteur, mais nous ne pouvons pas faire cela. En tant qu'administrations municipales, nous n'avons rien vu qui puisse nous laisser croire que nous pourrions conserver notre autonomie et prendre des décisions éclairées, à l'échelle locale, tout en servant nos contribuables, ce qui est notre objectif. Je dois le répéter encore une fois, nous ne sommes pas contre les accords commerciaux. Nous formons un conseil très éclectique et nous savons que cela pourrait être bon pour nous, mais nous n'en sommes pas sûrs, nous ne l'avons pas vu.

● (1430)

Le président: D'accord, merci beaucoup.

Donnons maintenant la parole à M. Hiebert.

M. Russ Hiebert: Merci.

Merci à vous deux de vous être présentés ici cet après-midi.

Madame Alto, vous avez mentionné trois grandes préoccupations: l'eau, les marchés publics et les consultations, si je vous ai bien comprise.

Mme Marianne Alto: C'est exact.

M. Russ Hiebert: Je me contenterai de dire que le gouvernement du Canada a affirmé très clairement que l'eau du Canada n'était pas à vendre. Ce n'était pas inclus dans l'ALENA et ce ne le sera pas non plus dans l'AECG. Je me demandais si vous aviez eu l'occasion de jeter un oeil sur ce document. Il s'agit du résumé technique des résultats finaux de la négociation. L'avez-vous vu?

Mme Marianne Alto: Nous l'avons reçu il n'y a pas très longtemps. Est-ce que je peux en citer des passages? Non, je ne le peux pas.

M. Russ Hiebert: Non, ce n'est pas ce que je vous demandais, mais je crois qu'il a été publié il y a un certain temps déjà. Savez-vous quand il a été publié?

Mme Marianne Alto: Je crois que c'était en octobre.

M. Russ Hiebert: En octobre?

Mme Marianne Alto: Oui.

M. Russ Hiebert: D'accord.

J'ai cherché « marchés publics » dans le document, et, à la page 17, il est question des seuils à partir desquels cet accord donne un avantage concurrentiel pour les administrations locales. En ce qui a trait aux biens et aux services, le seuil est d'environ 315 000 \$. En ce qui concerne, ensuite, l'infrastructure, les travaux de construction et ainsi de suite, il est beaucoup plus élevé, s'établissant à environ 7,8 millions de dollars pour les municipalités.

Je ne sais pas si vous le saviez, mais, puisque vous le savez maintenant, est-ce que cela ne vous rassure pas dans une certaine mesure sur le fait que, en deçà de ces seuils, les municipalités auront une certaine marge de manoeuvre quant à la façon dont elles vont distribuer les ressources? Si elles préfèrent une entreprise locale, même si cela pourrait leur coûter plus cher, elles auront le droit de le faire.

Mme Marianne Alto: En respectant ces seuils, oui. Bien sûr, c'est bien de pouvoir dire que, jusqu'à un certain montant, vous nous laissez la possibilité de prendre des décisions à l'échelle locale. Mais je crois que notre position est la suivante: pourquoi avez-vous fixé un seuil sans nous avoir consultés?

Je reprends l'exemple du pont de Victoria; il s'agit d'un des plus importants projets d'infrastructure de notre histoire. Si ces mesures avaient été en place au moment où nous avons lancé le projet, il y a 18 ou 24 mois, je crois que nous n'aurions pas eu autant les coudées franches qu'à cette époque. Prenons le chiffre de 7,8 millions de dollars, cela représente 10 % du coût de notre pont. Nous allons réaliser un certain nombre de projets d'infrastructure. Ils seront beaucoup plus importants que cela.

M. Russ Hiebert: C'est très bien, mais par contre, vous le savez, si vous pouvez choisir un fournisseur de services équivalent ou une infrastructure de construction qui coûtera moins cher à vos contribuables, ils apprécieront sûrement beaucoup de n'avoir pas à payer davantage, en taxes, pour le même produit. Est-ce que cela ne plairait pas à vos électeurs?

Mme Marianne Alto: Absolument, mais je crois que je comprends mal pourquoi nous ne pourrions pas le faire si les seuils étaient beaucoup plus élevés ou si nous avions pu savoir pourquoi les seuils devraient être ce qu'ils sont. De toute évidence, nous nous trouvons à chercher à diminuer le fardeau des contribuables et à essayer de ne pas nous faire encore refileur la facture. Mais, en même temps, notre position était que nous aurions pu prendre ensemble de meilleures décisions si nous avions pu nous joindre à vous.

M. Russ Hiebert: J'ai également quelques questions à poser à M. Jeffery, et j'aimerais le faire très rapidement.

En ce qui concerne la consultation, j'ai pris connaissance du commentaire de la FCM au sujet de l'accord commercial, lorsqu'il été annoncé, et je vais vous lire la déclaration du président la FCM:

« L'annonce de ce matin montre que la voix des gouvernements locaux du Canada a été entendue et respectée dans les négociations commerciales avec l'Europe et elle ouvre la porte à un partenariat économique beaucoup plus solide entre, d'une part, le gouvernement fédéral et, d'autre part, les villes et les collectivités du Canada. »

Le président poursuit:

« Aujourd'hui, nous voyons les résultats positifs de la collaboration durant les deux dernières années entre la FCM et le ministre du Commerce international Ed Fast, qui a travaillé très fort pour répondre à de sérieuses questions concernant les répercussions possibles sur les petites entreprises, les industries stratégiques et la prise de décision à l'échelle locale. »

Il est clair que quelqu'un, à la FCM, semble croire que les municipalités ont été bien consultées. Avez-vous une opinion différente de...

Mme Marianne Alto: Oui, en effet. Je crois que vous parlez d'un aspect très important que la FCM a réussi à faire reconnaître dans ses discussions avec le gouvernement fédéral, et c'est l'inclusion de, je crois, sept principes vraiment fondamentaux dans l'accord, dont je n'ai pas eu le temps de parler dans ma déclaration préliminaire.

Ils sont excellents. C'est un excellent point de départ. Ils respectent les valeurs et les principes de la collaboration et d'une approche concertée de la prise de décisions. Ils sont vraiment tous excellents, mais ils ne sont pas suffisamment détaillés, à mon avis, pour fournir l'assurance que la Ville de Victoria aimerait certainement avoir pour connaître exactement les règles du jeu avant de se lancer dans de grands projets d'infrastructure.

En passant, notre résolution de Victoria a été coparrainée par le conseiller Christopher Coleman, qui était à ce moment-là membre du conseil d'administration de la FCM.

• (1435)

M. Russ Hiebert: D'accord. Il arrive qu'on ne soit pas d'accord au sein de l'organisation, et c'est parfois compréhensible.

Monsieur Jeffery, vous avez dit à quel point cet accord était important pour les entreprises forestières de la côte. À l'heure actuelle, vous exportez vers l'Union européenne. Auriez-vous des attentes ou des prévisions sur la mesure dans laquelle vos exportations pourraient augmenter?

M. Rick Jeffery: Bien sûr, pour nos producteurs de panneaux de contre-plaqué, ce sont là de très, très bonnes nouvelles, étant donné que, à l'heure actuelle, ils acquittent des droits de 10 %, je crois, et le prix les tient à l'écart du marché. Nous avons sur la côte un fabricant de panneaux de contre-plaqué très prospère, de même que deux ou trois producteurs de bois de plaquage destiné aux panneaux de contre-plaqué. Il y aura donc des avantages très concrets et très immédiats, dans ce secteur.

Comme vous le savez, les conditions du marché mondial s'améliorent. L'UE commence à sortir de son marasme. Nous allons voir au cours des trois ou quatre prochaines années une amélioration très positive des marchés, pendant que l'accord se met en place. Nous nous attendons à ce que la combinaison de ces deux facteurs permette à l'industrie de reprendre dans l'UE les parts de marché qu'elle a perdues dans les années 1980. Nous étions à ce moment-là très présents sur ce marché, mais nous avons perdu notre place, et nous essayons d'en reprendre une partie.

Je ne peux donc pas vous donner une réponse quantitative, mais nous nous attendons à ce que nos affaires reprennent.

M. Russ Hiebert: Ce sont là d'excellentes nouvelles.

À la fin de votre déclaration préliminaire, vous avez fait quelques commentaires au sujet du Partenariat transpacifique. Nous allons traiter de ce sujet demain, et c'est pourquoi j'aimerais que vous en disiez un peu plus aujourd'hui, à l'intention de nos chercheurs, pour que vos commentaires figurent au compte rendu.

M. Rick Jeffery: Oui, bien sûr.

Le PTP bat son plein. Il y a dans ce partenariat trois enjeux qui préoccupent le secteur des produits forestiers. En premier lieu, nous voulons nous assurer que les dispositions de l'ALENA, celles du chapitre 19 en particulier, continuent d'être appliquées, c'est-à-dire qu'on ne les élimine pas aux fins des négociations. Le chapitre 19 de l'ALENA concerne le règlement des différends, et cela est lié à l'entente sur le bois d'oeuvre conclue en 2006 entre les États-Unis et le Canada, qui, pour finir, nous donne accès à un mode de règlement des différends.

Comme vous le savez peut-être, il existe un tribunal arbitral pour le secteur du bois d'oeuvre, la Cour d'arbitrage de Londres, mais nous ne voulons pas perdre la possibilité de recourir au processus prévu par l'ALENA et pour pouvoir utiliser les modes de règlement des différends.

Le Japon proteste au sujet des exportations de grumes et de notre mode de tenure, en Colombie-Britannique. Cela concerne tant le PTP que les discussions au sujet du libre-échange avec le Japon. Les protestataires prétendent que le PTP laisse croire que les États-Unis ou le Japon aimeraient qu'on élimine les restrictions sur nos exportations de grumes. Même si nous devons tous chercher à en arriver à un concept rationnel, il s'agit là d'une question extrêmement complexe qui aura des répercussions étendues sur l'industrie côtière. Nous voulons nous assurer d'être bien informés pendant que ces discussions se déroulent et de pouvoir intervenir.

En ce qui concerne le mode de tenure, certains estiment que, puisque les terres de la Colombie-Britannique sont à 95 % propriété de la Couronne, il s'agit en quelque sorte d'un subside. Nous n'allons pas changer notre mode de tenure de sitôt, et nous devons donc nous assurer que tous les accords commerciaux vont respecter le mode de tenure, respecter notre accès aux dispositions du chapitre 19 de l'ALENA et respecter le fait que des gens ont investi beaucoup d'argent dans ce secteur, sachant qu'il y avait possibilité de s'approvisionner en grumes, ici.

C'est pourquoi les changements de politique sur les exportations de grumes doivent être très réfléchis et bien pesés.

• (1440)

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Pacetti, vous avez la parole.

M. Massimo Pacetti: Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins d'être venus ici aujourd'hui.

Je vais m'adresser d'abord à Mme Alto.

Victoria est une des grandes villes du Canada, n'est-ce pas?

Mme Marianne Alto: C'est ce que nous pensons.

M. Massimo Pacetti: Oui, moi aussi, et vous n'avez pas participé du tout à ce processus. Je trouve difficile de croire que la ville n'aurait pas été invitée à participer aux discussions sur l'entente de libre-échange.

Mme Marianne Alto: Nous avons également été surpris.

M. Massimo Pacetti: Ne faites-vous pas partie de la FCM? Je crois que oui. Quel était le lien?

Mme Marianne Alto: Oui, tout à fait, et comme je l'ai dit, un de mes collègues était membre du conseil d'administration de la FCM lorsque le processus a commencé. Je dois expliquer cela davantage.

Ce que nous avons compris, selon les explications que nous a données la FCM, c'est que, s'ils se sentaient à l'aise par rapport à l'évolution de l'AECG, c'est que le gouvernement fédéral leur avait proposé un accord touchant l'inclusion des principes de base. Les membres de la FCM ont continué de nous communiquer leur frustration sur le fait qu'ils ne pouvaient pas voir les détails et que, même s'il est bon pour moi de négocier avec vous, le fait que nous ayons certaines valeurs et certains principes communs, sur lesquels nous allons nous fonder pour continuer, si nous ne sommes pas capables de discuter des répercussions de tout cela sur votre organisation et sur mon organisation, nous laissons tout cela, alors, à un niveau très général.

La FCM nous a dit très clairement qu'elle avait pu quand même avancer et conclure quelques accords — et il est important de le reconnaître —, mais vraiment pas assez pour que les villes membres puissent dire: « Fantastique, nous sommes aussi à l'aise que les membres de votre secteur semblent l'être, comme vous l'avez dit. »

M. Massimo Pacetti: Qu'en est-il du côté des provinces?

Mme Marianne Alto: L'Union des municipalités de la Colombie-Britannique, l'UBCM, a adopté une position — je ne sais pas si elle est très différente — tout à fait différente et, selon son analyse du processus, il n'y avait vraiment pas suffisamment de détails. En fait, il y avait si peu d'information sur laquelle fonder sa décision qu'elle a adopté une résolution et demandé que la province exclue toutes les municipalités membres de l'UBCM de l'AECG. Elle a communiqué cette résolution au gouvernement provincial en 2010, je crois, comme la Ville de Victoria l'a fait l'an dernier.

M. Massimo Pacetti: Quelle a été la réponse à cette résolution?

Mme Marianne Alto: Je crois que la réponse a été non.

M. Massimo Pacetti: D'accord, merci.

Monsieur Jeffery, nous avons accueilli ce matin un témoin qui a déclaré que, avec l'AECG, ce serait surtout les multinationales qui allaient empocher des bénéfices, mais par contre, si l'on regarde du côté de certaines des multinationales qui ont éprouvé des difficultés après l'adoption de l'Accord de libre-échange nord-américain ou même seulement avec l'accord de libre-échange avec les États-Unis, il s'agissait de multinationales du secteur forestier, surtout, et du secteur de l'automobile.

Auriez-vous un commentaire à faire sur le sujet?

M. Rick Jeffery: Je ne suis pas d'accord. Je ne sais pas qui vous a dit cela, mais le secteur des produits forestiers de la côte de la Colombie-Britannique est très bien intégré...

M. Massimo Pacetti: Est-il intégré avec les États-Unis?

M. Rick Jeffery: Non, à l'interne. Sur la question de savoir si ce sont les industries à valeur ajoutée ou les multinationales qui vont gagner ou perdre, à cause de cette entente, le secteur de la côte est très bien intégré. Il y a d'abord de grandes entreprises, dont la plupart, sinon toutes, appartiennent à des intérêts canadiens ou sont des sociétés de droit privé canadiennes. Ce sont les grandes entreprises. Les petites entreprises sont toutes des sociétés de droit privé.

La chaîne d'approvisionnement est bien intégrée. Il y a d'abord les grumes. Les grumes sont ensuite transformées en petit bois d'oeuvre. Et ce petit bois d'oeuvre arrive dans les petites entreprises à valeur ajoutée. Une entreprise ne peut pas exister sans l'autre, et nous pouvons dire que nous tirons tous profit de l'accord.

M. Massimo Pacetti: À quel moment s'agit-il d'une entreprise à valeur ajoutée? Une fois que les grumes sont transformées? Est-ce que le petit bois d'oeuvre fait partie des entreprises à valeur ajoutée?

M. Rick Jeffery: On pourrait faire valoir que cela commence au moment où l'on gère la forêt, mais cela...

M. Massimo Pacetti: Je ne suis pas un expert dans ce domaine.

M. Rick Jeffery: Je dirais que, selon la définition traditionnelle, une chose qui a déjà été transformée une première fois, qui a été manipulée une première fois, quand vous la manipulez une seconde fois, il s'agit d'une seconde ou d'une troisième transformation. C'est ce qu'on appellerait la valeur ajoutée...

M. Massimo Pacetti: Dans votre exposé, vous avez dit que les produits à forte valeur seraient les produits les plus rentables, ceux qui peuvent...

M. Rick Jeffery: Oui, et ces produits sont diversifiés, cela peut aller d'un panneau non traité de qualité Atelier, qu'on expédiera quelque part, disons en Italie, où il servira à la fabrication de portes et de fenêtres, jusqu'aux armoires et des produits de ce type.

M. Massimo Pacetti: Ce que les gens craignent, c'est que nous allons en effet envoyer ces panneaux en Italie, et ils vont nous revenir sous forme de fenêtres, comme vous l'avez dit, ou de meubles, des choses comme cela. Nous ne sommes pas capables, au Canada, d'exporter ces choses vers l'Europe?

M. Rick Jeffery: Cela tient à tout un ensemble de facteurs. Si quelqu'un sait comment fabriquer des fenêtres et les expédier en Italie tout en étant rentable, rien ne l'empêche de le faire.

M. Massimo Pacetti: Bien sûr, ils sont...

M. Rick Jeffery: Ce que l'on constate, c'est que des produits de ce type, des armoires, des fenêtres, des choses de ce genre, on sait qu'il vaut mieux les fabriquer à proximité du client. Nous ne sommes pas vraiment à proximité de l'Italie, par exemple, et c'est pourquoi notre secteur est fondé sur...

•(1445)

M. Massimo Pacetti: On trouve au Canada des meubles fabriqués en Italie.

Le président: Veuillez poursuivre. Nous vous permettons de répondre rapidement.

M. Rick Jeffery: Il y a des choses qu'on peut faire et d'autres qu'on ne peut pas faire. Le fait est que la chaîne d'approvisionnement, en Colombie-Britannique, est axée sur le commerce. On ne peut pas légiférer quand il s'agit d'un secteur à valeur ajoutée. Il faut plutôt créer les conditions propices de façon qu'un entrepreneur puisse déclarer publiquement: « Je peux faire cela. » Nous avons donc, sur la côte de la Colombie-Britannique — comme le prouvent 100 entreprises, 3 100 personnes, des ventes de 1,6 milliard de dollars par année — une industrie à valeur ajoutée très robuste qui est axée sur le commerce.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Cannan, vous avez la parole pour sept minutes.

L'hon. Ron Cannan: Merci, monsieur le président, et merci à nos témoins. C'est formidable d'entendre quelques autres points de vue sur cette question.

Premièrement, madame Alto, j'ai passé neuf ans au conseil municipal de Kelowna, à titre de conseiller municipal, et j'étais membre de l'UBCM, et cela fait un peu plus de huit ans maintenant que je suis député de Kelowna—Lake Country. J'ai eu le plaisir d'être aux côtés du maire Dean Fortin lorsqu'on a donné le premier coup de pioche pour les travaux du pont de la rue Johnson, qui bénéficie d'un financement fédéral de 16,5 millions de dollars. Comment le projet avance-t-il?

Mme Marianne Alto: C'est formidable. Nous adorons le gouvernement fédéral quand il est question d'infrastructure.

L'hon. Ron Cannan: C'est un amour inconditionnel, n'est-ce pas?

Mme Marianne Alto: Tout à fait. Beaucoup plus que pour nos homologues des provinces, je dois le dire, qui ne nous ont rien donné.

M. Rick Jeffery: Ils ont même fait les choses de façon qu'on puisse encore utiliser l'ancien pont.

Mme Marianne Alto: Merci de le souligner.

L'hon. Ron Cannan: Je vois dans votre notice biographique que, de 1992 à 1996, vous avez travaillé pour le ministre de la Santé de l'époque.

Mme Marianne Alto: C'est vrai. Je m'étonne, vous vous êtes renseigné à mon sujet. C'est encourageant.

L'hon. Ron Cannan: Qui dirigeait le gouvernement?

Mme Marianne Alto: C'était le gouvernement NPD, dans les années 1990.

L'hon. Ron Cannan: Qui dirige le gouvernement aujourd'hui?

Mme Marianne Alto: Les libéraux.

L'hon. Ron Cannan: Oui. Nous essayons de nous montrer raisonnables et de collaborer avec nos collègues de tous les secteurs. Je sais que les députés Crowder et Lunney font de l'excellent travail, sur l'île. Ils vont tous deux prendre leur retraite, mais nous travaillons ensemble, et je sais qu'il s'agit aussi d'une région forestière de la côte.

Je sais que c'est le genre de situations où nous tentons de nous assurer que tous les ordres de gouvernement... Comme vous le dites, il n'y a qu'un seul contribuable, et je comprends votre préoccupation. Il s'agissait d'un pont historique, quelque chose qui tenait à coeur à bon nombre de membres de la collectivité.

Vous avez mentionné dans votre déclaration préliminaire — et mon collègue M. Hiebert l'a réitéré — que l'eau en vrac n'était pas incluse dans l'ALENA et qu'elle ne l'est pas dans l'AECG. En fait, notre collègue Larry Miller a demandé au Parlement de prendre une résolution en Chambre de façon que l'eau et l'eau en vrac soient protégées. Je voulais donc tout simplement dissiper vos inquiétudes sur le fait qu'il n'y avait pas eu de consultation. Le ministre Fast, le ministre du Commerce, a également passé neuf ans dans l'administration municipale d'Abbotsford et a travaillé en étroite collaboration avec la FCM au cours des dernières années; nous avons plusieurs communiqués de presse de la FCM pour le confirmer.

Vous pourriez peut-être nous éclairer; craignez-vous que le fait de donner aux municipalités accès aux marchés publics encouragera la privatisation des systèmes de distribution de l'eau? Est-ce cela qui vous préoccupe?

Mme Marianne Alto: C'est l'une des choses qui me préoccupent, mais je crois que la question de la privatisation, à nos yeux, est liée très clairement à la question des marchés publics en général. Prenons notre pont, nous adorons notre nouveau pont. Mais si ce système avait été en place il y a deux ans, quand nous avons commencé les plans du pont et que nous avons publié les demandes de propositions, nous avons l'impression que nous aurions eu beaucoup moins de choix que nous en avons à ce moment-là quant à ceux qui allaient construire ce pont.

Quand nous parlons de ce que nous avons à faire, comme mon collègue l'a laissé entendre, pour nous assurer que l'ancien pont resterait ouvert et pour nous assurer que tout cela aurait un avantage évident pour la collectivité, non seulement quant à l'utilisation du pont lui-même, mais quant aux personnes qui le construisaient, il était important pour nous d'avoir cette possibilité. Étant donné l'ampleur du projet, les règles, à mon avis, auraient fait en sorte que nous aurions eu beaucoup moins de choix quant à l'approvisionnement à l'échelle locale.

L'eau est un enjeu important pour nous, et je comprends ce que vous avez dit quand vous avez parlé de l'eau en vrac, mais nous manquons toujours de renseignements sur les enjeux opérationnels des options relatives à l'eau et de la privatisation, et en particulier, non seulement en ce qui concerne la vente et l'exploitation des systèmes de distribution de l'eau, mais des choses en aval, par exemple notre système de traitement des eaux usées.

L'eau est donc toujours un enjeu important pour nous, car nous n'avons pas vu les détails, et l'approvisionnement est presque toujours une préoccupation, pour nous, étant donné qu'un si grand nombre de nos stratégies locales touchant le développement économique sont fondées principalement sur notre capacité à donner la priorité à nos intervenants locaux. Encore une fois, nous sommes vraiment inquiets des limites que nous nous voyons imposer quant à ce que nous pouvons faire, à quel moment nous pouvons le faire et quels seuils il faut respecter.

L'hon. Ron Cannan: Nous sommes ici pour calmer vos angoisses et vos inquiétudes de façon que vous puissiez retourner dans votre île l'âme en paix.

En fait, sur le site Web de la FCM, on trouve réponse à bon nombre de ces questions. Cette question y figure en toutes lettres: « Est-ce que le fait de donner aux municipalités accès aux marchés publics encouragera la privatisation des systèmes de distribution de l'eau? » Voici ce que dit le ministre Fast:

En outre, aucune disposition des accords commerciaux internationaux auxquels le Canada est partie ne peut forcer un pays à privatiser ou à déréglementer ses services publics. La décision de privatiser ou de déréglementer dans certains secteurs ou services publics est entièrement basée sur des décisions de politique nationale. Quand un gouvernement prend cette décision, les entreprises étrangères qui arrivent sur le marché sont toujours assujetties aux lois et règlements canadiens.

Les obligations inscrites dans le chapitre sur les marchés publics, dans l'AECG, ne forceront pas les municipalités à privatiser leurs systèmes de distribution d'eau et ne les empêcheront pas non plus d'établir des normes pour s'assurer que les Canadiens ont accès à de l'eau potable.

Si les entités publiques de traitement et de distribution des eaux sont visées par l'AECG, c'est simplement parce que tout approvisionnement de biens et de services visant à soutenir la capacité du gouvernement à fournir de tels services devra se faire conformément aux obligations énoncées dans ce chapitre.

• (1450)

Mme Marianne Alto: Si vous voulez que je retourne devant mes citoyens pour les assurer de l'efficacité de tout ce que vous venez de dire, le mieux à faire serait que vous donniez l'accord pour que je puisse le leur présenter.

L'hon. Ron Cannan: Une fois qu'il sera traduit... Notre comité a accueilli l'ambassadeur européen, la semaine dernière. Il faut traduire le document en 23 langues, et...

Mme Marianne Alto: J'aimerais voir cet accord et apporter le document avec moi; je serai alors en mesure de dire à tous mes collègues, qui sont, en passant, de toutes sortes d'allégeances politiques, que nos préoccupations ne sont pas justifiées. Donnez-moi le texte de l'accord, et je serai très heureuse.

L'hon. Ron Cannan: Une fois qu'il sera traduit, y compris dans nos deux langues officielles, vous en aurez l'occasion. Le texte a été déposé à la Chambre des communes. Il y a un débat public. Cela ne se fera pas du jour au lendemain. Il nous faudra encore quelques années pour complètement terminer le processus. J'aimerais que vous soyez rassurée sur le fait que cela ne se fera pas de manière expéditive et que tout cela n'entrera pas en oeuvre avant que vous soyez revenue chez vous. Il y aura énormément d'occasions de... Je suis content d'avoir reçu vos commentaires.

Mme Marianne Alto: C'est agréable de l'entendre.

L'hon. Ron Cannan: Monsieur Jeffery, nous avons déjà eu l'occasion de nous rencontrer. Le secteur forestier est aussi très présent dans ma circonscription, dans l'Okanagan et dans Kelowna —Lake Country, avec des entreprises comme Tolko.

À votre avis, la valeur ajoutée est un des aspects, mais que pensez-vous de l'élimination des obstacles au présent accord et au PTP, en ce qui a trait aux possibilités de faire affaire en Asie et, maintenant, en Europe, qui est le quatrième marché en importance de la Colombie-Britannique?

M. Rick Jeffery: Je crois qu'il y a deux volets, comme je l'ai déjà dit. Le premier volet concerne l'élimination des droits de douane. Il faut se débarrasser de cet irritant. C'est parfait. Cela touche directement la compétitivité. Le second volet concerne les barrières non tarifaires et tout ce qui concerne l'accès aux marchés. C'est ce volet qui occupe, comme je l'ai déjà dit, la plus grande partie de notre temps, pas seulement les grilles tarifaires à proprement parler, même si elles posent problème, mais les questions de santé des végétaux, le droit de propriété sur les grumes, la question des codes et des choses du genre. Tous ces moyens sont bons si on veut empêcher que nos produits soient utilisés dans un pays donné. Si nos produits ne peuvent être utilisés dans un pays donné, nous ne pourrions pas les vendre dans ce pays.

L'AECG nous fournit un cadre à partir duquel négocier ces obstacles non tarifaires. Quand nous pensons à l'accord avec le Japon, au Partenariat transpacifique, nous portons attention à ce type de choses: la transparence dans les aspects non tarifaires — pour que les gens ne puissent pas ériger des obstacles qui nous empêcheraient d'accéder aux marchés — et la transparence dans les aspects tarifaires.

L'hon. Ron Cannan: Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Sandhu, vous avez la parole; nous allons diviser le temps qu'il reste entre vous et M. Holder.

M. Jasbir Sandhu: Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins d'être venus ici aujourd'hui.

Monsieur Jeffery, quelle est la valeur en dollars des produits que vous exportez actuellement vers l'Europe?

M. Rick Jeffery: C'est une valeur de 304 millions de dollars, dont 127 millions de dollars pour le bois d'oeuvre. Pour les pâtes et papiers, c'est une valeur de 168 millions de dollars, dont 161 millions de dollars pour les pâtes; il y a donc beaucoup de pâtes, mais peu de papier.

M. Jasbir Sandhu: Combien d'emplois à votre avis seront créés une fois l'AECG mis en oeuvre?

M. Rick Jeffery: Je ne peux pas répondre à cette question — nous n'avons pas fait cette analyse —, mais je dirais que les répercussions sur l'emploi seront positives.

M. Jasbir Sandhu: Savez-vous combien d'emplois cela représente pour les gens de la côte?

M. Rick Jeffery: Puisqu'il y a 38 000 travailleurs, ce serait un peu plus que cela. Il est difficile de quantifier ces choses d'avance. Il faut étudier la situation et se poser les questions suivantes: « Bon, eh bien, quelle est la situation du marché, là-bas, maintenant? En quoi est-ce que cela pourra augmenter notre compétitivité? Quelle part de marché, à notre avis, va s'étendre? » Il faut ensuite voir comment les usines fonctionnent et s'adaptent. C'est à partir de là que vous pouvez commencer à estimer les emplois. Mais je dirais que les répercussions sur l'emploi seront positives pour plusieurs raisons: premièrement, la diversification du marché; deuxièmement, la transformation du marché en un marché à valeur ajoutée. Si nous éliminons les droits de douane sur ces produits à valeur ajoutée, cela, alors...

• (1455)

M. Jasbir Sandhu: Vous n'avez donc pas de chiffres?

M. Rick Jeffery: Je n'en ai pas pour le moment.

M. Jasbir Sandhu: La conseillère Alto a souligné que son administration n'a pas été consultée au sujet de cet accord. Est-ce que votre association a été consultée?

M. Rick Jeffery: Oui. Nous avons rencontré régulièrement des représentants de la province de la Colombie-Britannique et du Commerce international, pendant le processus, et nous avons reçu de l'information. Nous avons également rencontré des représentants du MAECD pendant le processus.

M. Jasbir Sandhu: Vous a-t-on demandé de signer un document de confidentialité...

M. Rick Jeffery: Tout à fait.

M. Jasbir Sandhu: Et c'est vous qui...?

M. Rick Jeffery: Oui.

M. Jasbir Sandhu: D'accord.

Une voix: [Note de la rédaction: inaudible]

M. Rick Jeffery: Oui, c'est exact.

Oh! je me suis mis dans le pétrin.

Des voix: Oh, oh!

M. Jasbir Sandhu: Madame Alto, nous voyons au fil des ans que tout le monde essaie de refile la facture. Qu'il s'agisse de logement, d'éducation ou de frais médicaux, la facture est refilee aux provinces puis, au bout du compte, aux municipalités. Avez-vous observé qu'on refilait aux municipalités les coûts liés à cet accord particulier?

Mme Marianne Alto: Je pourrais répondre à la question si j'avais le temps d'étudier la situation, mais, à ce que nous croyons comprendre, nous craignons qu'une partie des risques associés à cela concerne la possibilité des frais juridiques qui pourraient découler de la contestation de décisions prises à l'échelle locale quand nous

choisissons une entreprise plutôt qu'une autre. Nous pensons qu'il y aura des coûts administratifs plus élevés quand nous essaierons de répondre aux attentes plus élevées et qu'il y aura également des règles plus strictes touchant les stratégies en matière d'approvisionnement.

Nous nous préoccupons jusqu'à un certain point de la façon dont nous allons devoir intégrer ces règlements détaillés dans ce qui, à mon avis, constitue un niveau supérieur de détail et d'attentes par rapport à la tenue de dossiers, aux définitions, aux décisions de nature défensive... Le type de tâche administrative que nous n'avons pas à faire, aujourd'hui, parce que, j'imagine, nous avons davantage d'autonomie à l'échelle locale.

Tout cela revient en réalité à un manque de clarté par rapport à ce que seront les attentes. Quels sont les seuils? Et je parle non pas des seuils financiers, mais des seuils relatifs aux coûts de gestion, aux frais juridiques, aux frais de défense que nous allons peut-être devoir assumer.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Holder.

M. Ed Holder: Merci, monsieur le président.

J'aimerais également remercier nos invités d'être venus ici aujourd'hui. Votre contribution est importante.

Madame Alto, je me suis également renseigné à votre sujet et je tiens à vous féliciter très sincèrement pour votre engagement dans la collectivité et votre longue participation au service communautaire. Ma mère, qui vient du Cap-Breton, avait l'habitude de dire que le service communautaire est le prix à payer pour vivre à un endroit. Je crois que vous l'avez compris, et je vous félicite pour cet engagement.

J'ai écouté votre discours, et vous avez dit que vous n'étiez pas contre le commerce, je tenais à le souligner. Je crois que c'est progressiste. Mais vous dites que vous auriez désiré avoir davantage d'information.

Est-ce que je peux conclure de tout cela que vous n'êtes pas contre l'AECG, mais que vous auriez aimé avoir davantage d'information pour vous former une opinion plus définitive sur le sujet? Est-ce exact?

Mme Marianne Alto: Oui. C'est tout à fait exact.

Je tiens vraiment à dire que notre conseil est très éclectique et qu'il ne penche pas plus dans un sens que dans l'autre. Si nous pouvions dire que toutes les préoccupations que nous avons soulevées ont été définitivement dissipées, et si nous pouvions voir le texte où cela est inscrit, je n'aurais pas besoin d'être ici; ou j'aurais dit à peu près la même chose que mon collègue.

M. Ed Holder: Vous seriez donc peut-être toute désignée pour agir à titre d'agente des relations publiques pour M. Jeffery et pour le groupe de Mme Gagnon.

Mme Marianne Alto: Tout à fait.

M. Ed Holder: Mais vous êtes ici à titre de représentante de votre collectivité, et, savez-vous quoi, c'est intéressant; nous venons tout juste d'entendre le maire d'Abbotsford, qui a résumé ainsi son opinion sur l'entente: « Allons-y »; une formule très énergique. J'ai l'espoir que la Ville de Victoria sera du même avis, non seulement parce qu'elle est la ville la plus romantique du Canada, mais en outre, parce qu'elle est également la plus progressiste.

J'espère que vous avez été satisfaite de la réponse que nous vous avons donnée quant à la question des droits de l'eau. Je crois que cela est important.

J'avais toutefois une autre question. Je ne veux pas être pointilleux, mais j'essaie de savoir ce que vous pensez vraiment, dans votre for intérieur. Vous avez entendu dans les commentaires précédents que les marchés publics visant les travaux de construction à l'échelle locale devraient respecter un plafond de 7,8 millions de dollars. J'aimerais vous poser deux questions à ce sujet.

Premièrement, cela donne au Canada la capacité, avec ses services... Surtout étant donné les témoignages entendus plus tôt au sujet des services de la Colombie-Britannique, les gens disant qu'à ce niveau très technique et cette grande qualité, ils peuvent faire concurrence à n'importe qui dans le monde. Il ne fait pas de doute que les gens de Victoria ont le même sentiment au sujet de leurs propres capacités. Nous avons donc une occasion phénoménale touchant les marchés publics, de l'autre côté, pour les citoyens de la Colombie-Britannique et, si je peux l'ajouter, ceux de Victoria.

Mon autre question est la suivante: si le chiffre de 7,8 millions de dollars n'est pas correct, quel serait le chiffre correct?

• (1500)

Mme Marianne Alto: Je crois qu'il faudrait qu'il soit beaucoup moins élevé. Je crois que nous devrions discuter et négocier pour déterminer ce que ce chiffre devrait être.

À l'heure actuelle, Victoria, comme de nombreuses municipalités, fait face à une crise très importante en matière de développement et de réparation de l'infrastructure. Nous accusons un retard vraiment important dans un certain nombre de très, très grands projets que nous devons réaliser au cours de la prochaine décennie. Si nous parlons de chiffres, il s'agit là de plusieurs millions de dollars.

M. Ed Holder: Bien sûr. Mais pour être honnête, je crois que vous vouliez dire « beaucoup plus élevé », non pas « beaucoup moins élevé ».

Mme Marianne Alto: Oui, je m'excuse.

M. Ed Holder: Je ne voulais pas vous reprendre, mais je crois que c'est cela que vous vouliez dire.

Mme Marianne Alto: Oui. Vous avez raison.

M. Ed Holder: Maintenant, où faut-il tracer la ligne quand on parle des occasions? En tant que politiciens, nous essayons toujours de tenir compte à la fois des besoins et des coûts. Quand il s'agit de notre responsabilité à l'égard des contribuables, nous pensons à tenir compte à la fois à donner le meilleur rapport qualité prix possible aux contribuables tout en tenant compte en particulier des intérêts locaux.

Je crois qu'il serait juste de dire que nous avons essayé d'arriver à cet équilibre, ce qui nous permet, en tant que politiciens, de dire en toute bonne foi aux bonnes gens de Vancouver, regardez, voici ce que nous avons fait: nous avons établi l'équilibre, puisqu'il y aura beaucoup de différents marchés publics que nous pouvons contrôler à l'échelle locale; nous pensons que nos concitoyens peuvent faire concurrence aux gens les plus talentueux et les plus brillants du monde, mais, à un moment donné, pour vous offrir à vous, les contribuables, le meilleur rapport qualité-prix, nous n'avons pas hésité à fixer un plafond de 7,8 millions de dollars.

Qu'en pensez-vous?

Mme Marianne Alto: Je crois que la plupart des membres de notre conseil seraient d'accord, si ce chiffre était plus élevé.

Il est certain que quelques membres de notre conseil s'opposeraient en principe à l'AECG, mais il y a majorité, et c'est pourquoi je crois qu'au bout du compte, si notre résolution a été formulée de cette manière, c'était dans le but qu'elle reçoive un appui unanime,

puisque sans les détails dont vous parlez, nous préfererions ne pas participer à ce processus plutôt que de participer à un processus dont nous ignorons tout.

Oui, nous pourrions négocier. J'adorerais avoir la possibilité de participer à des discussions de ce type, de pouvoir nous asseoir autour d'une table et dire que, de l'avis des représentants de Victoria, étant donné ce qui nous attend, au bout du compte, le seuil qui nous semble censé est celui-ci, et nous pourrions alors tenir une discussion éclairée avec vous au sujet des avantages et des inconvénients de cela pour le pays.

M. Ed Holder: Est-ce que ce chiffre aurait pu être plus bas?

Le président: Je crois que votre temps est épuisé.

Mme Marianne Alto: Non, et je ne connais pas la réponse à cette question parce que nous n'avons pas pu en discuter. C'est toute la question.

M. Ed Holder: Eh bien, nous ne voulons pas d'un chiffre moins élevé.

Le président: C'est parfait. Nous pourrions continuer, mais je crois que vous nous avez très bien fait comprendre que, quand certains faits restent incertains, vous devenez nerveuse. Je crois que vous avez très bien expliqué cela, et c'est correct.

Je vous remercie de votre témoignage. Je suis heureux d'être ici. Nous remercions également le comité d'avoir posé des questions.

Cela dit, nous allons suspendre la séance avant d'accueillir le prochain groupe de témoins.

• _____ (Pause) _____

•

• (1515)

Le président: Nous reprenons nos travaux.

Cette fois-ci, nous recevons deux témoins.

De l'entreprise Farm House Natural Cheeses, Mme Debra Amrein-Boyes, présidente.

Merci de vous être jointe à nous.

Nous recevons également M. Sven Freybe, président de Freybe Gourmet Foods.

Merci beaucoup d'être venus ici.

Nous commençons par vous, Debra. Vous avez la parole.

Mme Debra Amrein-Boyes (présidente, Farm House Natural Cheeses): Merci de m'avoir invitée.

Je viens d'une petite ferme familiale de la vallée du Fraser. Nous fabriquons du fromage, du fromage fermier. Je sais que l'annonce de l'AECG a semé un grand émoi dans le secteur des produits laitiers, ce que je ne peux pas vraiment expliquer. Je suis ici pour exprimer mon point de vue.

J'ai grandi sur une ferme des Prairies, en Saskatchewan. Mes ancêtres ont quitté l'Écosse pour le Québec en 1803 et ont abouti sur une ferme dans une région sauvage sur la rive nord de la rivière des Outaouais. En 1907, mon grand-père et ses frères sont venus dans l'Ouest, par train. Ils ont débarqué à Regina, ont parcouru quelques centaines de milles vers le nord, à cheval et en charrette, et ont abouti encore une fois dans une ferme en région sauvage. Je suis une pionnière. Je viens d'une famille de pionniers. Cet été, nous avons célébré le centenaire — c'est en réalité plus de 100 ans — de l'entreprise agricole familiale en Saskatchewan. Mes parents y vivent encore.

Ce qui est difficile, ou décevant, c'est qu'il est très difficile de laisser une entreprise agricole à la génération suivante, étant donné le monde dans lequel nous vivons, étant donné le contexte mondial. Il est difficile de vivre de l'agriculture. Vous êtes peut-être nombreux à avoir grandi sur la ferme de votre grand-père ou à y être allés en visite, et vous savez que les choses évoluent constamment.

Quand nous pensons à l'esprit du Canada... J'improvise. Je n'ai pas de notes, mon discours n'est pas très politique ni très technique, mais je...

Le président: Ne vous excusez surtout pas pour cela.

Mme Debra Amrein-Boyes: Bien. Merci.

J'ai vécu en Europe pendant 10 ans. J'ai la citoyenneté suisse. J'ai épousé un Suisse et j'ai vécu là-bas. J'ai vécu dans les Alpes suisses. J'ai appris à faire du fromage, là-bas. Quand je suis devenue veuve, je suis revenue m'installer au Canada.

J'ai tiré quelques leçons de tout cela. J'ai appris que le Canada était laissé pour compte dans l'esprit de bien des gens dans le monde. J'ai voyagé partout dans le monde et je me souviens, une fois, sur une île grecque, je faisais la file pour acheter un billet pour monter en bateau. Quelqu'un m'a demandé d'où je venais, et quand j'ai répondu que je venais du Canada, il m'a dit: « Oh! Le Canada. Le Canada, c'est tellement banal. » Je me suis dit qu'il ne savait pas à quel point c'était un endroit magnifique où tout le monde veut vivre. Nous avons la vie que tout le monde désire. Les gens d'ici sont bénis, parce que nous avons le droit de faire oeuvre de pionniers, d'explorer, de créer et de prospérer. En Suisse, j'ai appris qu'il était très difficile de devenir comme je le voulais productrice de fromage fermier. Tout ça est tellement cinglé. Mais nous avons cette possibilité.

Je crois que c'est une merveilleuse possibilité pour des gens comme moi-même et pour les gens de ma famille. Nous avons une petite ferme familiale. Et, comme je l'ai dit, il y a plusieurs années, quand nos enfants sont partis de la maison et que nous avons perdu la plus grande partie de notre main-d'oeuvre, nous avons dû prendre une décision quant à ce que nous allions faire. Mon époux avait émigré d'Angleterre et s'était lancé dans l'agriculture. Il est arrivé dans les années 1970, avec 75 \$ en poche, et il a réussi à la force du poignet à devenir propriétaire d'une exploitation agricole. C'est possible, au Canada, et c'est magnifique. C'est l'esprit des pionniers. Notre pays compte de nombreux immigrants et un mélange fantastique de cultures. C'est pourquoi nous sommes bénis. Nous avons dû prendre une décision. Devions-nous vendre? Devions-nous prendre de l'expansion et nous endetter davantage? Devions-nous diversifier nos activités? Il arrive toujours un moment où il faut faire quelque chose.

Nous faisons partie du secteur des produits laitiers qui est soumis à la gestion de l'offre. La situation à l'époque était difficile, parce que l'industrie de la transformation répondait aux demandes des consommateurs qui désiraient du lait contenant moins de matières grasses. Il était difficile de joindre les deux bouts, parce qu'il fallait modifier le produit. Cela a motivé notre décision d'envisager la diversification. Nous avions l'impression que l'infrastructure, les systèmes, nous soutenaient. Voilà où nous en sommes.

Nous avons bâti notre entreprise et nous avons diversifié nos activités pour faire du fromage. Nous utilisons le lait de nos propres vaches. Nous avons retourné la situation et nous ne sommes plus des producteurs laitiers conventionnels, désormais. Nous avons constaté que le point de vue est très différent du point de vue des entreprises soumises à la gestion de l'offre, ce que nous étions auparavant, parce que nous sommes maintenant en contact direct avec le consommateur. Nous entendons de la bouche même des consommateurs ce

qu'ils désirent. Nous répondons directement à leurs demandes, parce que nous devons nous-mêmes assurer la mise en marché de nos produits. Nous avons constaté que, tout compte fait, les consommateurs veulent soutenir l'industrie locale.

J'ai assisté il y a quelques jours à une conférence sur les produits sans OGM. Ipsos Reid avait réalisé un sondage pour le compte d'un organisme des Prairies. La seule statistique que j'ai gardée en mémoire est que, quand il s'agit des allégations figurant sur l'emballage ou des produits associés à un grand facteur de motivation, le facteur principal, et de loin, est la provenance locale. Les gens veulent premièrement des produits locaux, et ils veulent de la transparence.

Je ne crains pas l'AECG parce que je crois qu'en tant que petite entreprise, nous sommes proches des gens. Nous connaissons les consommateurs et nous nouons des relations avec eux, ce sont nos clients. Ils nous connaissent. Mon époux livre le fromage dans la ville. Il met sa petite casquette, et les gens qui le voient dans la rue le reconnaissent. Ils veulent avoir ce lien.

Vous devez tous admettre que vous aimeriez vivre sur une petite ferme familiale. Vous le voulez vraiment. Mon père m'a déjà dit que la vie est faite de relations, et que nous vivons la vie que tous les gens aimeraient vivre. C'est encourageant parce que cela suppose beaucoup de travail, comme vous pouvez tous l'imaginer, ou comme vous le savez peut-être.

Nous connaissons nos consommateurs. Nous connaissons nos clients. Nous savons ce qu'ils veulent et nous pouvons répondre à leurs demandes.

L'accord n'est pas encore conclu, mais je sais qu'on lance beaucoup de chiffres et que l'on pourra importer un volume x de fromages fins ou de fromages européens en plus de ce qui est déjà importé au Canada.

• (1520)

Je crois — je peux me tromper, je n'ai pas étudié beaucoup de chiffres — que cela fait en moyenne une livre de fromage par personne, au Canada. Une livre de fromage, c'est à peu près la taille du chiffre sept, ici, et une fois que vous avez mangé cette livre de fromage, l'année est loin d'être finie, et je pense que ce sont les fabricants de fromages locaux qui vont vous amener à eux. Oui, c'est ce que je crois.

Je crois que le Canada est un endroit magnifique où tout est possible, et je crois aussi que nous pouvons faire un fromage tout aussi délicieux que les Suisses, qui se pensent tellement bons. Je suis suisse, moi aussi, j'ai donc le droit de le dire. Quant aux Français, la plus jeune de mes filles vient d'avoir son diplôme de McGill et se trouve dans le sud de la France, en ce moment même, à étudier le français. Il y avait une petite réunion, et elle voulait apporter quelque chose. Elle voulait faire un genre de bretzel allemand pour le dîner communautaire. Une des Françaises a dit: « Oh! Ces pauvres Canadiens, ils essaient toujours de faire quelque chose que les autres réussissent mieux. »

Des voix: Oh, oh!

Mme Debra Amrein-Boyes: Ma fille m'a téléphoné. Elle était désespérée. Je lui ai dit: « Dis-lui tout simplement que le Canada est un merveilleux mélange de cultures et que nous faisons tout bien. »

Faire concurrence au fromage européen, ça ne m'inquiète pas. J'ai mangé des fromages affreux en France, et des fromages excellents en Suisse, même s'il faut faire comprendre aux Suisses que le cheddar est un fromage fantastique. Vraiment. En automne, si vous avez vraiment le goût d'une pomme McIntosh avec un morceau de cheddar et que vous vivez en Europe, vous resterez sur votre faim. Vous le désirez vraiment, mais on vous demande: « Pourquoi voulez-vous cela? » Le cheddar est quelque chose de merveilleux.

Je crois qu'il est temps que les Européens apprennent à nous connaître. Je crois également que l'expansion des marchés dans cette direction est un moyen de permettre aux familles d'agriculteurs de rester sur leur ferme, parce que c'est difficile. Nous sommes en train de laisser les clés de notre ferme à l'une de nos filles et à son époux — elle vient de prendre cette semaine une grande décision et va remettre sa démission à son vrai travail —, et nous sommes convaincus que nous pouvons donner de l'expansion à l'entreprise et, également, que nos consommateurs veulent des aliments de bonne qualité produits localement.

Nouer des relations avec les collectivités locales et aider la collectivité locale à se construire, c'est cela que nous faisons. Je n'ai que huit employés dans ma petite crèmerie. Nous transformons environ 1 500 litres de lait par jour. On peut dire que cela se fait sept jours sur sept. C'est du lait de vache et du lait de chèvre; nous avons ajouté le lait de chèvre à la demande des consommateurs, et c'est bon pour nous. Nous pouvons ajouter ce que le consommateur désire. Nous pouvons chercher des moyens d'en faire plus. Je crois que cela garantit qu'il y aura des petits-enfants sur la ferme, et je crois qu'un jour, ce sera encore une fois une entreprise familiale centenaire.

En ce qui concerne les produits agricoles, et je veux vraiment appuyer... Je dis toujours que si nous importons tous nos aliments de la Chine, du Mexique ou d'ailleurs, et qu'un jour, il y a une crise politique, géographique, géologique, peu importe, est-ce que les Canadiens, à cause de cela et à cause de la situation économique, vont connaître la famine alors qu'ils peuvent produire tout ce dont ils ont besoin et dont le monde a besoin?

J'ai grandi dans les Prairies, comme je l'ai déjà dit. Je me souviens, dans les années 1960, d'avoir vu des images de monticules de blé sur les quais, en Inde — vous en souvenez-vous? —, et il s'agissait de blé canadien. Nous étions si fiers de nourrir le monde entier, alors que maintenant... Je m'excuse. J'adore être une agricultrice du Canada. Je crois que nous sommes la base. Je crois que ce que nous devons faire et offrir, et le fait que nous avons la possibilité d'étendre nos marchés...

Nous n'avons à l'heure actuelle qu'un permis provincial, mais je crois que le gouvernement fédéral pourrait se pencher sur cette question: éliminer les barrières entre les provinces. Notre fromage est en demande dans toutes les régions du Canada, alors, faisons-le.

● (1525)

Le président: Merci beaucoup.

Je me reconnais tellement dans votre histoire, d'une certaine façon, parce que j'ai grandi sur une ferme laitière, et nous avions aussi une installation de transformation, nous fabriquions tous les produits, également.

Mme Debra Amrein-Boyes: Et vous vous êtes échappé.

Des voix: Oh, oh!

Le président: Oui, c'est vrai. Je suis entré en politique. C'était une décision malheureuse. Ne faites jamais cela.

Mme Debra Amrein-Boyes: Ne vous inquiétez pas.

Le président: Le Canada a besoin de plus de gens comme vous. J'aime votre optimisme et les débouchés que vous ouvrez. C'est magnifique.

C'est maintenant votre tour, Sven. Vous avez la parole.

M. Sven Freybe (président, Freybe Gourmet Foods): Parfait. C'est charmant. Vous allez trouver des similitudes intéressantes avec ce que je vais dire.

Malheureusement, j'ai préparé des notes, je vais donc probablement m'y tenir.

Comme je l'ai mentionné, je m'appelle Sven Freybe. Je suis président-directeur général de Freybe Gourmet Foods. Je représente la troisième génération au Canada, et, au total, la sixième génération de ma famille à faire des affaires dans ce secteur. Tout comme Debra vient de le dire, nous avons eu à prendre une grande décision, comme elle dit, l'année passée. Nous avons décidé de vendre l'entreprise familiale plutôt que d'essayer de poursuivre, et je peux donc exprimer des points de vue intéressants sur le fond de tout cela.

Nous fabriquons des produits comme du salami séché à l'air, des pâtés, des saucisses. La plus grande partie de ce que nous faisons est inspirée de produits européens, en particulier de l'Allemagne. Certains de nos produits demeurent très traditionnels. Certains produits ont été légèrement modifiés en fonction du palais nord-américain.

Je suis très heureux d'avoir l'occasion de m'adresser à vous aujourd'hui. Comme quelqu'un l'a déjà dit, je suis vraiment emballé par l'innovation, au Canada, et les raisons pour lesquelles, à mon avis, l'AECG ouvre la voie à des produits de très grande valeur et représente un grand pas en avant pour notre industrie et pour notre pays. Il devrait vraiment être un catalyseur qui nous permettra de conclure plus rapidement des transactions commerciales.

Je suis certain que vous connaissez assez bien les statistiques. Je ne vais pas m'attarder trop longtemps sur le sujet, mais l'industrie de la transformation de la viande au Canada génère chaque année des revenus d'environ 24 milliards de dollars, dont 4,4 milliards viennent de l'exportation. Nous sommes le plus important segment de transformation du secteur de la transformation alimentaire du Canada. En Colombie-Britannique, le secteur de la transformation alimentaire, qui est composé de petites et de grandes entreprises, est aujourd'hui le plus important secteur de transformation de la province, et il génère des revenus de plus de 7,6 millions de dollars.

Comme je l'ai déjà dit, l'AECG représentera pour nous des avantages importants sous trois aspects. Le premier concerne le soutien du secteur. Le second concerne notre responsabilité à l'égard des consommateurs. Le troisième concerne les possibilités de croissance qu'il offre. Je vais donner quelques chiffres.

La réalité, c'est que notre secteur présente à la fois des risques très élevés et des gains plutôt faibles. Notre secteur fait face à des défis disproportionnés, qui vont de la salubrité des aliments, par exemple les bactéries *Listeria* et *E. coli*, la santé des animaux, la maladie de la vache folle, et maintenant le virus de la DEP, qui vient tout juste d'arriver au Canada, jusqu'aux variations marquées des coûts, qu'il s'agisse du carburant, des céréales, du transport, des terrains, et aussi des perceptions assez arrêtées touchant, par exemple, la sécurité même de la viande. Une étude du CDC soutient que les éclosions de maladies d'origine alimentaire sont deux fois plus souvent attribuables à la laitue qu'à des produits de la viande et pourtant, sur les marchés, c'est toujours la viande qui est étiquetée produit dangereux.

Les accords commerciaux donnent un soutien nécessaire à l'industrie, nous permettant d'ouvrir de nouveaux marchés, d'augmenter nos profits, à l'échelle des manufacturiers ou de l'ensemble du secteur, et de réinvestir ces profits dans notre marché.

L'AECG fait partie de ces accords. L'Union européenne est le plus important marché d'importation de produits agricoles et alimentaires du monde. Selon le Conseil des viandes du Canada, dont j'ai fait partie du conseil d'administration pendant les deux dernières années, l'AECG offre une possibilité d'augmentation des exportations à hauteur de plus de 1 milliard de dollars de revenu, comparativement à la moyenne des trois dernières années, qui est de 54 millions de dollars. On ne saurait surestimer l'importance d'une augmentation de cette ampleur pour notre industrie, étant donné qu'elle nous permet d'espérer une certaine stabilité, malgré les difficultés actuelles, et nous permet de réinvestir.

À titre de comparaison, l'accord de libre-échange avec la Corée du Sud accuse un certain retard, et, depuis la signature de l'accord de libre-échange entre les États-Unis et la Corée du Sud, les exportations de produits agricoles et alimentaires canadiens vers ce marché ont diminué, en 2011, passant de 1,1 milliard de dollars à près de 800 millions de dollars, un écart de 72 % au cours des deux dernières années.

Notre secteur a vraiment besoin de soutien. Le fait de signer l'AECG avant les Américains représente pour nous une formidable occasion de nous faire davantage remarquer sur le marché de l'UE.

Dans notre secteur — et je parle d'un horizon de cinq ans —, l'avantage de l'AECG échoit principalement aux producteurs de viande fraîche et se limite à des producteurs comme nous. En fait, il servira à augmenter la compétitivité dans notre segment. À mon avis, je veux que ce soit clair, tant que l'accès est juste et équilibré, nous n'allons pas abandonner nos droits de commercialisation pour du vent, ni les subsides — ne brouillons pas les cartes —, c'est une très bonne chose, parce que cela permet de diversifier les choix et d'offrir aux consommateurs canadiens de meilleurs prix.

Cela m'amène à parler de la responsabilité qui est la nôtre, je crois, à l'égard de nos consommateurs. J'ai la responsabilité de mettre en place et d'exploiter une entreprise prospère qui a une bonne réputation fondée sur d'excellents produits, qui se différencie des autres et qui offre une très bonne valeur, de manière à créer une clientèle fidèle. Si une autre entreprise, du Canada, de l'Europe ou d'ailleurs, peut le faire mieux que moi, qu'elle le fasse. C'est vraiment le consommateur qui gagne, dans un cas comme celui-là.

● (1530)

Cela me force et force notre entreprise à approfondir notre vision et nous a permis de comprendre qu'il faut réinvestir de façon à assurer notre croissance et notre réussite continues.

Au pays, nous parlons souvent du manque de productivité. Selon moi, pour s'améliorer, pour devenir plus efficace, il ne faut pas avoir peur de la concurrence. En fait, il faut l'accepter. Nous devons tirer des leçons de la concurrence et apporter les changements nécessaires.

Prenons un exemple qui n'est pas lié à notre secteur. Debra en a parlé un peu. L'AECG augmente le nombre de produits laitiers qui peuvent entrer au pays. Il ne s'agit évidemment que de mon opinion, mais les mesures qui affaiblissent notre système de gestion de l'offre sont, d'une certaine façon, une étape très importante et positive du processus, parce qu'elles accentuent la concurrence et augmentent les choix. Au bout du compte, les consommateurs en profitent. J'y reviendrai dans un instant.

Cependant, l'AECG peut vraiment appuyer les activités de Freybe, et ce, de deux façons: sur le plan de l'innovation et celui des partenariats. Pour mettre cela en perspective, prenons l'exemple d'Aldi. Il s'agit d'une chaîne qui a vu le jour en Allemagne et dont je respecte beaucoup les stratégies. Il s'agit de la troisième chaîne d'épicerie en importance en Allemagne. L'entreprise compte plus de 4 100 magasins dans le pays. Ils sont tous situés dans un marché qui est moins de la moitié de la superficie de la Colombie-Britannique. Les systèmes de fabrication européens sont conçus de façon à approvisionner cet énorme et exigeant marché. C'est quelque chose qu'ils ont mis en place au cours des 10 à 20 dernières années, alors que leurs magasins pénétraient le marché. Pour alimenter ce monstre, ils doivent vraiment miser sur l'automatisation, la rationalisation et la consolidation.

En comparaison, le marché canadien est très petit. Il ne les intéresse pas assez pour qu'ils veuillent créer des produits novateurs uniques pour nous. Ils ne peuvent s'adapter à nos besoins comme nous pouvons nous-mêmes le faire pour notre marché. En tant que producteur canadien, je crois que nous serons toujours les mieux placés pour innover et concevoir des produits qui répondent vraiment aux besoins du marché, ce que ces compétiteurs ne peuvent pas faire.

Il faut être clair: l'Europe n'est pas un marché cible pour Freybe. Il ne serait pas vraiment logique pour nous de fabriquer des produits allemands au Canada et d'ensuite les exporter là-bas. L'Allemagne affiche le coût du panier d'alimentation le plus bas de l'UE. C'est aussi un marché extrêmement compétitif. Cependant, mon but et ma responsabilité, c'est de créer d'excellents processus novateurs qui me permettent d'utiliser des idées européennes et de les adapter au marché nord-américain.

Nous sommes néanmoins extrêmement bien placés pour utiliser l'AECG afin de créer des partenariats. C'est cet aspect qui m'intéresse beaucoup. J'ai mentionné que notre marché est en général trop fragmenté pour leur permettre d'offrir des articles précis et uniques. Cependant, ils peuvent très bien vendre une gamme ciblée de produits; des produits qu'ils connaissent bien et qu'ils peuvent fabriquer en grande quantité et qui seront peut-être uniques dans ce marché. Au cours des six derniers mois, nous avons tissé des liens avec au moins deux entreprises allemandes pour vraiment comprendre de quelle façon nous pouvons travailler en collaboration, soit en leur demandant de fabriquer des produits pour nous, en Allemagne, et en vendant leurs produits ici, soit simplement en vendant des produits ici en leur nom. Ce qui est avantageux pour eux, c'est que nous possédons les connaissances et l'expertise sur le terrain ici, et nous leur offrons une porte d'entrée dans le marché américain. Tout le monde est gagnant, parce que ces partenariats nous permettent de fournir plus de produits dans le marché, tout en assurant notre croissance, ce qui est assez crucial.

Au bout du compte, le Canada est une nation d'exportateurs. Ça fait partie de notre ADN. Pour assurer notre croissance future, nous devons faire tout ce qui est en notre pouvoir pour éliminer les obstacles qui minent la concurrence et l'innovation.

Pour moi, l'AECG est un grand pas en avant, et maintenant que le long et délicat processus d'élaboration, qui durera des années, est enclenché, nous devons regarder résolument vers ce qui sera probablement le prochain grand accord pour nous, surtout dans notre marché, ici, et j'ai nommé le Partenariat transpacifique. Les États-Unis ont déjà une longueur d'avance sur nous dans le cadre du processus d'élaboration d'un cadre et des conditions touchant le PTP. Je crois que le Canada doit être un participant très actif, qui n'a pas peur de se faire respecter. Nous devons nous faire entendre. Nous apprécions le soutien continu des négociateurs canadiens et nous continuons d'en avoir besoin, comme dans le cas de l'AECG, où ils ont pu créer un programme viable sur le plan commercial pour l'avenir.

Les entreprises ne peuvent pas faire du surplace. Nous avons besoin d'un mandat commercial qui croît avec nous, qui nous ouvre des portes et qui nous offre des possibilités de croissance.

J'aimerais rapidement formuler quelques avertissements. Comme on l'a mentionné, les négociations commerciales doivent être équilibrées et justes, et il ne faut pas accorder un accès unilatéral à un marché. Il y a de nombreux exemples dans l'industrie de la viande et dans l'industrie alimentaire, j'imagine; je pense à des différences liées à des choses comme l'étiquetage des aliments, la réglementation sur les désignations ainsi que les limites touchant la salubrité des aliments et la réglementation connexe en place. Ces détails sont extrêmement importants, puisque ce qui peut sembler pour beaucoup de personnes une différence mineure pourrait en fait avoir un coût important et, par conséquent, constituer un avantage commercial.

● (1535)

Prenez un exemple lié à l'étiquetage. L'étiquetage bilingue est bien sûr obligatoire au Canada, tant pour les produits fabriqués ici que pour ceux qui sont importés dans le marché. Cependant, en réalité, cette exigence n'est pas toujours appliquée ici, et on peut voir de nombreux produits américains dont l'étiquetage est unilingue et qui peuvent contenir des allégations comme « 100 % naturel », allégations que nous pouvons utiliser ou non.

Ce que je veux dire, c'est que les coûts de production et de maintien d'un système d'étiquetage bilingue sont élevés et bien réels. Par conséquent, dans un secteur où les marges sont petites comme le nôtre, ceux qui n'ont pas à respecter cette exigence ont un avantage au niveau du prix sur nous. J'ai une dernière « demande »: le gouvernement doit faire bien attention aux marques de commerce et aux indications géographiques. Il n'y a pas de réciprocité prévue dans l'AECG en ce qui concerne les indications géographiques génériques et les marques de commerce.

Je veux m'assurer que les produits européens ne peuvent pas être présentés comme étant supérieurs aux produits canadiens en raison simplement de leur origine. Au cours des 40 dernières années, Freybe a gagné plus de 600 médailles, dont plus de 425 d'or, dans des compétitions de saucisses en Allemagne. Il s'agit des Olympiques dans le milieu de la fabrication des saucisses. Cela prouve que notre fabrication est sur un pied d'égalité avec celle des meilleurs fabricants européens. Nous utilisons des noms comme « jambon Forêt-Noire » et « saucisse Bratwurst de Thuringe », qui est l'endroit d'où nous venons en Allemagne, et ce, depuis des années. Selon nous, il serait regrettable de donner l'impression aux consommateurs canadiens qu'un produit est de qualité supérieure simplement parce qu'il vient d'une région allemande, plutôt que d'une région canadienne.

Merci beaucoup du temps que vous m'avez accordé.

Le président: Merci.

En fait, je suis fier d'être un Canadien et d'accueillir ici d'aussi grands chefs de file qui peuvent soutenir la concurrence à l'échelle internationale. C'est fantastique.

Nous allons passer aux questions et réponses.

Madame Liu, la parole est à vous.

● (1540)

Mme Laurin Liu: Merci de votre témoignage.

Debra Amrein-Boyes, j'ai la chance de vivre dans une circonscription du Québec, près d'Oka, où on produit le fromage Oka. Par conséquent, je comprends tout à fait les avantages liés au fait de posséder un solide secteur artisanal et de pouvoir compter sur des producteurs de fromage locaux. Je crois que nous devons faire tout ce qui est en notre pouvoir pour nous assurer que vous réussissez et que vous faites de votre mieux au Canada.

Pour commencer, j'aimerais vous parler de l'accès aux marchés européens. Nous savons que le libre accès est limité pour les exportations de produits laitiers qui sont considérés comme non subventionnés, et nous savons que, au début des années 2000, un panel de l'OMC a déterminé que toute exportation du Canada vendue en dessous du prix national était considérée comme subventionnée. Par conséquent, en fait, compte tenu des interdictions liées à l'utilisation de subventions à l'exportation au sein de l'Union européenne, le Canada ne sera pas vraiment à même de tirer profit de l'ouverture du marché européen des produits laitiers. Avez-vous aussi fait cette constatation?

Mme Debra Amrein-Boyes: Comme je l'ai souligné tantôt, je crois que les Canadiens veulent acheter des produits locaux. Comme vous l'avez mentionné, les fromagers artisanaux sont extrêmement préoccupés par la trop grande concurrence qui viendra des fromages européens importés. Plutôt que de penser à notre capacité d'exporter des produits sur le marché européen, je crois qu'il serait plus utile pour les petits fromagers artisanaux canadiens de bénéficier du soutien et de l'infrastructure des administrations locales et du système canadien afin de pouvoir rester en affaire.

Notre exploitation agricole est un producteur de lait agréé, et il faut passer par le système de gestion de l'offre, ce qui ne nous cause pas de problème. Je suis une transformatrice. Nous avons deux entreprises sur notre exploitation agricole. Mon époux est agriculteur, et je suis fromagère. Alors nous faisons les deux. Nous travaillons ensemble, mais c'est le transformateur qui vend le lait. Par conséquent, si nous comprenons bien que le transformateur — que ce soit un petit fromager artisanal ou un grand producteur — est celui qui offre le produit au consommateur, alors si on lui offre un soutien et qu'on assure une promotion accrue de la valeur de l'agrotourisme auprès de ceux qui sont intéressés à visiter des fermes pour vraiment savoir ce qui s'y passe, eh bien, je crois que cela serait une aide supplémentaire dont bénéficieraient les fermes canadiennes. Les petits producteurs doivent respecter les mêmes exigences que les grands. Nous devons prendre les mêmes mesures d'hygiène et de salubrité et nous doter des mêmes plans d'urgence. Nous devons prélever des échantillons et faire des tests sur nos produits en laboratoire, comme les grands producteurs le font aussi, mais nous n'avons pas les mêmes marges de profit qu'eux.

Dans notre petit village d'Agassiz, nous avons mis à l'essai un programme de visites des fermes qui s'est répandu dans la vallée du Fraser. C'est extrêmement utile. Les gens viennent dans nos fermes. C'est la raison pour laquelle nos ventes directes aux consommateurs sont très bonnes.

Mme Laurin Liu: Je suis tout à fait d'accord avec vous à ce sujet. Je crois aussi, tout comme vous, que nous devons faire tout ce qui est en notre pouvoir pour encourager l'achat de fromages locaux et encourager les fromageries locales. Avec l'AECG, l'UE aurait un accès exclusif supplémentaire à 32 % du marché des fromages fins actuel au Canada, en plus de l'accès généreux dont elle bénéficie déjà. Par conséquent, selon moi, cela pénaliserait les petits fromagers artisanaux comme vous et ceux qui tiennent boutique près de ma circonscription et partout au pays. Nous savons que les pays européens exportateurs comptent souvent moins d'entreprises qui sont beaucoup plus grosses en raison des conditions climatiques, des autres coûts, du transport et des coûts sociaux. Comme vous le savez peut-être, le coût de la production et de la transformation du lait au Canada est plus élevé.

Il semble que le Canada serait désavantagé dans ce domaine à la lumière de la version actuelle de l'AECG. Nous savons aussi que cela n'entraînera peut-être même pas de diminution des prix des fromages européens pour les consommateurs, puisque la grande majorité des fromagers de l'Union européenne paient déjà des tarifs douaniers mineurs, voire nuls, sur les fromages qu'ils exportent au Canada. Ce ne serait pas une bonne chose pour les producteurs comme vous, et les consommateurs n'en tireront rien non plus. Je me demande si cet aspect des choses vous préoccupe aussi.

Mme Debra Amrein-Boyes: Encore une fois, c'est le consommateur qui achète les produits. Si on l'encourage à acheter un produit plutôt qu'un autre, ou s'il peut faire des comparaisons et que les fromages canadiens sortent gagnants, ou si on fait beaucoup pour appuyer les entreprises locales et encourager les gens à acheter des produits locaux, je crois que... Je sais que, dans les fromageries... Il y en a une dont j'ai entendu parler ce matin à Calgary où il y a 70 ou 80 sortes de fromages européens. Les consommateurs demandent pourquoi il n'y a pas de fromages locaux. Ils veulent appuyer les producteurs du coin. Par conséquent, si on appuie cela, alors la menace liée à l'arrivée de fromages européens n'est pas aussi dangereuse, parce que, au bout du compte, ce sont les consommateurs qui choisissent.

• (1545)

Mme Laurin Liu: Ma prochaine question est pour M. Freybe. J'aimerais savoir quels sont les tarifs douaniers que vous payez actuellement.

M. Sven Freybe: Zéro. Actuellement, il n'y en a pas.

Mme Laurin Liu: Donc, après l'entrée en vigueur de l'AECG, ces tarifs ne changeraient pas?

M. Sven Freybe: Dans notre segment, il n'y a pas de changement. Il y aura des changements pour la viande fraîche exportée en Europe, en ce qui concerne l'allotissement, il y a aussi certains changements mineurs touchant la viande en conserve et ce genre de produits pour lesquels les tarifs à l'importation diminueront. Dans notre cas, cela n'a pas d'impact sur nos activités.

Mme Laurin Liu: Pouvez-vous estimer ou prévoir le nombre d'emplois que vous créerez en raison de l'AECG?

M. Sven Freybe: Ce seraient très probablement des conjectures. Le secteur alimentaire a une croissance presque nulle, ce qui fait aussi sa force parfois. Cela assure une certaine stabilité. C'est donc très difficile pour moi de vous dire combien d'emplois pourraient être créés en raison précisément de l'entrée en vigueur de l'AECG.

Mme Laurin Liu: Je pose la même question à Mme Amrein-Boyes. Savez-vous combien d'emplois seront créés grâce à l'AECG?

Mme Debra Amrein-Boyes: Je ne pourrais pas vous le dire, mais, ce que je peux vous dire, c'est que, s'il y a une augmentation des importations de fromages européens dans notre marché — c'est de cet aliment dont il est question dans mon cas —, ça ne peut que faire connaître davantage les fromages. Une meilleure sensibilisation accroît l'intérêt des consommateurs, cela fait augmenter les achats, et, par conséquent, l'intérêt pour nos produits mène à une augmentation de notre production.

Mme Laurin Liu: Il y aura plus de fromages européens dans le marché.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à M. Holder. La parole est à vous.

M. Ed Holder: Merci, monsieur le président.

J'aimerais remercier nos invités. Ils nous ont offert les témoignages les plus intéressants qu'il nous a été donné d'entendre aujourd'hui. C'est très personnel, très humain, et je suis très honoré d'avoir eu l'occasion de vous écouter aujourd'hui, alors je vous remercie tous les deux.

Ma mère, qui vient du Cap-Breton, me disait toujours: « si t'as mangé aujourd'hui, remercie un agriculteur. » Je crois que c'était une maxime de son cru, et elle a visé juste. J'ai donc beaucoup de remerciements à faire parce que j'apprécie vraiment ce que vous faites.

Madame Amrein-Boyes, j'ai entendu votre histoire, de l'Écosse à la Saskatchewan en passant par le Québec. Et vous voilà maintenant dans la magnifique province de la Colombie-Britannique. Ça me motive de vous entendre dire que des membres de votre famille veulent reprendre la ferme; ce n'est pas toujours le cas.

Vous m'avez tous les deux un peu déçu cependant, si je peux me permettre d'être franc. Et voici pourquoi: j'aurais cru que, puisque vous fabriquez des fromages artisanaux et des saucisses aussi exquis, vous auriez apporté quelques échantillons. J'en ai assez du café noir. J'aurais apprécié, monsieur le président, avoir quelques échantillons de ce qui se fait de mieux en Colombie-Britannique.

Le président: Il veut manger sa livre de fromage aujourd'hui.

M. Ed Holder: Je dois dire par contre que, après avoir entendu vos récits, et vous en premier, madame Amrein-Boyes, j'espère que vous allez écrire un livre, pas seulement celui que vous avez déjà écrit et qui contient des recettes et des fromages faits maison, qui est très intéressant d'ailleurs, mais un livre racontant votre récit personnel.

Mme Debra Amrein-Boyes: Merci.

M. Ed Holder: Monsieur Freybe, je crois que vous pourriez l'écrire avec elle, et, en fait, écrire le vôtre aussi.

En ce qui concerne votre production de fromage, madame Amrein-Boyes, êtes-vous limitée d'une façon ou d'une autre par la gestion de l'offre? J'ai l'impression que vous n'êtes pas touchée par ce système. Comment cela fonctionne-t-il?

Mme Debra Amrein-Boyes: Non. Nous respectons totalement le cadre de gestion de l'offre au sens où notre exploitation agricole est un producteur de lait agréé. Nous avons créé une deuxième entreprise sur la ferme, une société par actions à responsabilité limitée, qui transforme du lait. Nous avons un très bon arrangement.

Lorsque nous avons voulu emprunter cette voie, nous avons commencé par vérifier auprès de la municipalité pour savoir si nous pouvions, en toute légalité, réaliser des activités de transformation sur la ferme, et c'était le cas. Ensuite, nous avons rencontré notre office de mise en marché du lait pour discuter de la façon de s'y prendre. Nous n'avons que du bien à dire du soutien que nous avons obtenu là-bas. En ce qui concerne le fonctionnement, nous produisons du lait sur la ferme, et le lait est ramassé par un transporteur de lait accrédité, qui le transporte vers notre crèmerie. Nous pouvons ensuite le transformer.

M. Ed Holder: C'est très intéressant. Je vais vous reprendre sur une petite chose.

Un de mes collègues de la Chambre des communes, qui est aussi membre du comité — il n'est pas ici aujourd'hui — vient du Québec. Lui et moi allons présenter quelque chose devant la Chambre sur les fromages artisanaux québécois et le vin de l'Ontario. C'est un très beau mélange.

Là où je veux en venir, et sans vouloir manquer de respect aux vins de la Colombie-Britannique, c'est que vous avez souligné qu'il est souvent difficile de faire des affaires entre provinces. Mais je pense que les fromages canadiens, qui partent de la Colombie-Britannique à destination de l'Ontario et du Québec... Ou, si vous me permettez de rêver, il conviendrait de leur montrer à quoi ressemble du vrai fromage et d'envisager d'exporter sur certains des marchés qui s'ouvrent à nous en raison de nos accords commerciaux. Vous pourriez être surpris, parce que la marque Canada — dont on a déjà parlé lorsqu'il était question de la feuille d'érable — représente la qualité et une certaine façon de faire des affaires. Il y a quasiment une norme éthique associée à la feuille d'érable. J'aimerais mettre au défi les producteurs locaux et leur dire: « C'est un début, mais il n'y a rien dans l'AECG qui vous empêche d'exporter vos fromages ».

Monsieur Freybe, je veux vous poser une question. Vous avez présenté des arguments très réfléchis à l'appui du libre-échange, mais vous avez mentionné certaines mises en garde. Je crois connaître la réponse, mais j'aimerais savoir une chose: êtes-vous optimiste au sujet du Partenariat transpacifique et de la Corée aussi? En quoi cela serait essentiel au travail que vous ne faites peut-être pas exactement, mais pour le type d'industrie dans lequel vous oeuvrez et que vous représentez? Est-ce que cela est important?

• (1550)

M. Sven Freybe: Premièrement, monsieur Holder, je crois que nous aimerions tous les deux vous inviter à faire une visite de nos installations. Et pour ce qui est de la transparence, venez et prenez certains de nos produits...

M. Ed Holder: La valeur ne doit pas dépasser 500 \$.

Des voix: Oh, oh!

M. Sven Freybe: Avant, nous vendions nos produits au Japon, en Corée et à Taïwan en empruntant diverses voies commerciales aux États-Unis et par le truchement de nos partenaires canadiens. De façon générale, nous avons, pour diverses raisons, mis une croix sur ces trois marchés, mais voici ce que, selon moi, le PTP pourra faire pour nous. Prenons un marché comme celui du Japon. Il y a des années, nous avions un magasin de détail à Kobe. Il a été détruit par le tremblement de terre et n'a pas été reconstruit. Nous y vendions nos produits. Mon grand-père a commencé à vendre des produits là-bas. C'est un marché très fascinant pour nous. C'est l'un des rares marchés asiatiques où, du point de vue de l'image de marque, en essayant de bâtir et de renforcer la marque Freybe partout en Amérique du Nord, nous trouvons de réels débouchés et voyons beaucoup de potentiel.

Là où je veux en venir, en fait, c'est que, selon moi — et, évidemment, je n'ai pas de données précises —, tout ce qui a pour effet de réduire les tarifs douaniers de ces pays est très positif pour nous. Nous sommes tellement désavantagés actuellement en Chine et dans ces marchés que tout ce qui peut être fait sera bénéfique.

M. Ed Holder: Et qu'en est-il de la commercialisation transcanadienne dans le cas de vos activités?

M. Sven Freybe: Nous le faisons aussi. Maintenant que le taux de change a baissé, tout d'un coup, le Sud apparaît beaucoup plus avantageux que l'Est. Nous affichons tout de même une croissance dans le marché de l'Est du Canada.

Le réel défi pour notre entreprise, et je crois que c'est peut-être aussi le cas pour celle de Debra, c'est la logistique. Les coûts de transport d'un bout à l'autre du pays sont exorbitants. Je peux importer des produits d'Allemagne et les transporter par rail pour moins que ce que coûte le transport par camion de mes produits vers Toronto. C'est le défi de ce marché.

Dans un même ordre d'idées, la compétition dans le marché ontarien, en raison de sa taille, est bien réelle, alors notre objectif est comment nous... Nous sommes une entreprise plus grande, mais nous oeuvrons dans un cadre semblable parce que nous voulons être uniques dans notre créneau. Alors nous tentons de faire des percées dans l'Est. Nous vendons des produits d'un océan à l'autre maintenant, mais, actuellement, l'objectif pour nous est de trouver les bons créneaux.

M. Ed Holder: C'est intéressant. Mon épouse est propriétaire de très petites entreprises, des boutiques: le plus vieux fleuriste au Canada, une chocolaterie pour laquelle elle doit obtenir des chocolats congelés instantanément de Calgary et les faire expédier à London, en Ontario, et une entreprise de paniers-cadeaux. J'en parle parce que, avec huit employés, il y a peut-être des similitudes ici. Le coût d'expédition de Calgary à London est bizarre. Il en coûterait moins cher à mon épouse d'obtenir le chocolat de l'Europe que de Calgary. Cela fait partie de la confusion.

Le président: Veuillez faire vite, votre temps est presque écoulé.

M. Ed Holder: Madame Amrein-Boyes, je pourrais peut-être vous poser une question semblable à celle que j'ai posée à M. Freybe. Pourrais-je vous encourager à envisager d'expédier vos produits et de les commercialiser en Ontario et au Québec, dans l'Est du Canada?

Mme Debra Amrein-Boyes: Absolument. Je fais partie d'une guilde de fromagers francophones. J'ai des compatriotes, des confrères, partout. Un d'entre eux, à Toronto, veut nos fromages. Cependant, nous avons encore seulement une licence provinciale, parce que nous sommes une petite entreprise et que nous n'avons pas encore une production suffisante pour soutenir ce marché, mais nous aimerions beaucoup le faire.

Vous serez peut-être intéressé de savoir que ce confrère de Toronto a en fait choisi trois de nos fromages et les a apportés à Washington, D.C. pour une réception canadienne qu'on y tenait. Le président Obama a pu se délecter de trois de nos fromages faits à la main à Agassiz.

• (1555)

M. Ed Holder: Et rien pour le comité, monsieur le président, pour le compte rendu.

Le président: Oui, je sais, mais il n'est pas amer.

M. Ed Holder: Monsieur le président, puis-je vous demander cependant si nous aurons la possibilité d'acheter les livres de nos deux invités lorsqu'ils paraîtront?

Le président: Nous y voilà. Parfait.

Mme Debra Amrein-Boyes: À rabais?

Le président: Plein prix pour lui.

Allez-y, monsieur Pacetti. La parole est à vous.

M. Massimo Pacetti: Je pensais qu'Ed allait en demander un gratuit.

Merci d'être venue nous rencontrer aujourd'hui, madame Amrein-Boyes. Pour revenir à votre fille, elle pourrait compétitionner en misant sur la poutine. Elle pourrait peut-être introduire ce produit sur le marché européen. Nous avons de bons fromages en grain au Canada, surtout au Québec. Cela aurait pu être sa bonne...

Mme Debra Amrein-Boyes: Sa contribution.

M. Massimo Pacetti: Ils vont peut-être essayer de perfectionner la poutine.

Vous avez dit que les gens veulent acheter des produits locaux. Je suis d'accord avec vous, et je pense la même chose, mais je ne crois pas que les gens vont acheter des produits locaux à n'importe quel prix. Le prix a son importance, même si je n'en connais pas précisément l'ampleur. Certains jours, je suis prêt à payer n'importe quoi, et, à d'autres occasions, je veux un produit égal pour un prix égal, peut-être à prix moindre.

Quelle est votre expérience à ce sujet?

Mme Debra Amrein-Boyes: C'est aussi une question démographique. Soyons réalistes. Nous ne visons pas tous les groupes démographiques. Comme je l'ai déjà dit, nous ne remplissons pas les tablettes de chaque supermarché avec des fromages artisanaux. Il reste des fromages produits de façon industrielle qui répondent en grande partie aux besoins du marché et qui permettent de vendre beaucoup de lait canadien, mais il y a aussi un intérêt croissant pour les produits locaux. En tant que fromagère artisanale, qui exploite une petite entreprise, je détiens uniquement une petite part du marché, et c'est parfait ainsi.

M. Massimo Pacetti: Qu'est-ce que cela signifie pour vous? L'AECG fera davantage connaître les fromages européens, j'imagine, et vous devrez tout de même trouver des façons de faire de la publicité et de vous assurer d'avoir de l'espace adéquat sur les tablettes. Les grandes épicereries ne vous donnent pas ces bons espaces sur les tablettes.

Mme Debra Amrein-Boyes: En fait, c'est vraiment en train de changer. Nous exploitons une petite usine de production sur la ferme, et nous n'avons jamais eu à rencontrer des épiciers pour vendre nos produits; c'est eux qui viennent nous voir. Whole Foods Market vend nos fromages. Choices Markets, et toutes les épicereries fines de Vancouver et du Lower Mainland viennent nous voir. Ils veulent nos produits. Ils nous donnent de l'espace sur leurs tablettes.

M. Massimo Pacetti: Êtes-vous capables de répondre à la demande de façon constante?

Mme Debra Amrein-Boyes: Oui.

M. Massimo Pacetti: Et qu'en est-il des magasins spécialisés? Dans ma région, les fromages italiens et français sont très populaires, et on introduit des fromages locaux parce que, comme vous l'avez dit, les gens veulent acheter des produits locaux.

Mme Debra Amrein-Boyes: Oui, en effet.

M. Massimo Pacetti: On dirait que ce sont seulement les magasins spécialisés qui ont cela. Ils ne peuvent pas être compétitifs. Les magasins spécialisés semblent avoir de la difficulté à être compétitifs, ne serait-ce lorsqu'il est question de demander un peu plus pour ces fromages.

Mme Debra Amrein-Boyes: Oui. J'imagine que cela dépend du client, de ce que le consommateur veut, si c'est suffisant. Ce qui nous avantage, en Colombie-Britannique du moins, c'est que nous n'avons pas de quotas d'usine et qu'on ne nous dit pas quels genres de fromages produire. Nous avons une plus grande marge de manoeuvre. Nous pouvons répondre aux demandes du marché et créer un type de fromage différent. Il y a quelques années, plusieurs personnes m'ont demandé pourquoi nous ne faisons pas un fromage de style Grana ou Parmesan. Aucun fromager artisanal n'en faisait, alors nous l'avons fait, et il est maintenant au menu des meilleurs restaurants.

M. Massimo Pacetti: Merci.

Mme Debra Amrein-Boyes: Merci.

M. Massimo Pacetti: Monsieur Freybe, j'aimerais vous poser une question rapidement. Prévoyez-vous faire des économies dans votre secteur? Vous n'allez pas faire d'économies en ce qui concerne les tarifs douaniers ou les droits. Y aura-t-il des économies ou simplement de plus grands volumes?

M. Sven Freybe: C'est essentiellement une question de volume, oui. Je crois que c'est une question de détails. Prenons par exemple les États-Unis. Actuellement, toute la viande expédiée aux États-Unis doit être inspectée à la frontière américaine. Cela entraîne pour notre industrie des coûts supplémentaires d'environ 20 millions de dollars par année. La viande américaine qui arrive au pays n'a pas à être inspectée. Si, dans le cadre de l'AECG, et ce sont le genre de détails qui, pour moi, sont pertinents, nous devons payer des frais d'inspection pour vendre nos produits en Europe, sans que les Européens n'aient à engager des coûts d'inspection lorsqu'ils exportent leurs produits ici, ce sera un avantage injuste et un déséquilibre, selon moi.

M. Massimo Pacetti: Alors vous prévoyez certaines économies. Est-ce que ce sera en raison de l'élimination des frais d'inspection ou...

M. Sven Freybe: Non, monsieur, c'est un exemple de notre situation commerciale actuelle aux États-Unis. Je ne prévois pas d'économies relativement à la vente de produits en Europe grâce à l'AECG. Il s'agit plutôt dans ce cas de nouveaux débouchés.

M. Massimo Pacetti: J'essaie de savoir si les consommateurs profiteront de l'accord.

M. Sven Freybe: Les consommateurs canadiens?

M. Massimo Pacetti: Oui. Par rapport à votre produit, votre entreprise, vos...

M. Sven Freybe: Pour nos produits? Non.

M. Massimo Pacetti: D'accord.

Je crois que vous avez répondu. Mais vous avez aussi parlé de l'accès qui doit être équitable pour tous. Vous dites, j'imagine, que ce doit être juste pour les deux parties?

• (1600)

M. Sven Freybe: Oui.

M. Massimo Pacetti: Avez-vous remarqué quoi que ce soit de problématique à ce sujet dans l'accord tel qu'il est rédigé actuellement, où il pourrait y avoir des inégalités?

M. Sven Freybe: Je n'ai pas lu le... Vous savez, je ne connais pas les détails de l'accord, mais, dans la dernière version que j'ai consultée, en ce qui concerne les IG, les indications géographiques, on ne peut vraiment pas savoir lesquelles vont rester et lesquelles seront éliminées. C'est la raison pour laquelle je ne le sais pas.

M. Massimo Pacetti: D'accord.

M. Sven Freybe: Mais c'est l'aspect que nous jugions préoccupant.

M. Massimo Pacetti: Pouvez-vous me donner un exemple?

Le président: Merci beaucoup, monsieur Pacetti. Votre temps est écoulé.

Monsieur Hoback, vous avez sept minutes.

M. Randy Hoback: Merci, monsieur le président.

Merci à nos témoins d'être là cet après-midi.

Madame Amrein-Boyes, d'où vient votre famille en Saskatchewan? Je suis simplement curieux. Je viens de Prince Albert.

Mme Debra Amrein-Boyes: C'est un petit village où mon grand-père avait son lot de colonisation, Dewar Lake, qui est le nom de ma famille. Ma famille est venue de l'Écosse, comme je l'ai déjà dit, durant les années 1800. C'est situé à 25 milles, si je peux utiliser les milles, à l'est de la frontière entre l'Alberta et la Saskatchewan sur l'autoroute qui relie Calgary et Saskatoon.

M. Randy Hoback: Excellent. Je connais très bien la région.

Mme Debra Amrein-Boyes: Oh! parfait.

M. Randy Hoback: J'ai examiné vos deux entreprises et votre production, et je suis un peu curieux. En tant que gouvernement qui crée de tels accords commerciaux, je me demande de quel genre de soutien vous auriez besoin pour passer au prochain niveau — c'est-à-dire « Je veux pénétrer le marché français pour leur fournir de bons fromages, parce qu'ils n'en ont pas. »

Mme Debra Amrein-Boyes: C'est exact.

M. Randy Hoback: Quel genre de soutien croyez-vous que le gouvernement pourrait ou devrait fournir? Le gouvernement ne peut pas faire le travail pour vous, mais, tout de même, nous pouvons vous aider. Quels seraient vos besoins?

Mme Debra Amrein-Boyes: Comme M. Freybe l'a dit, l'équité quant à l'accès aux frontières et des initiatives qui allègent la bureaucratie. Par exemple, je sais que la Colombie-Britannique organise une foire alimentaire au Japon. La province y présente des produits d'ici. La BC Food Processors Association facilite l'événement.

Si nous pouvions bénéficier de ce genre d'aide...

M. Randy Hoback: Alors il faudrait simplement alléger certains aspects réglementaires et simplifier le tout?

Mme Debra Amrein-Boyes: Oui.

M. Randy Hoback: D'accord. C'est bien.

En ce qui concerne vos usines et vos installations, grâce à l'accord, bien sûr, vous aurez la capacité d'acheter de la machinerie européenne. Croyez-vous que cela pourra vous aider à réduire vos coûts ou utilisez-vous déjà cette machinerie en ce moment?

Mme Debra Amrein-Boyes: En fait, compte tenu de la taille de nos installations, nous devons acheter de la machinerie européenne. Il y a une tradition de petits fromagers en Europe, ce qui n'existe pas en Amérique du Nord. Nous ne pouvons pas acheter de la machinerie nord-américaine. C'est donc dispendieux.

M. Randy Hoback: Qu'en est-il pour vous, monsieur Freybe? Je parle des coûts de la machinerie et ce genre de choses.

M. Sven Freybe: En fait, toute notre machinerie vient de l'Europe, principalement de l'Allemagne, mais aussi de l'Italie, de la France et de l'Autriche.

M. Randy Hoback: Encore une fois, cela vous aidera à réduire vos coûts à mesure que vous prendrez de l'expansion afin d'être plus efficaces.

Vous avez aussi parlé de partenariats. J'ai trouvé cela très intéressant, parce que je vois deux occasions à saisir à ce sujet.

Debra, vous avez parlé de McIntosh et de fromage. Je pense aussi au fromage et au salami, au fromage et aux viandes. Je vois aussi des possibilités pour les entreprises canadiennes de créer des partenariats pour tirer profit de leurs marchés et ce genre de choses.

Vous avez aussi parlé de partenariats avec d'autres entreprises en Europe et de la possibilité d'importer certains de leurs produits ici et de les fabriquer sur place. Pouvez-vous me donner un exemple?

M. Sven Freybe: Eh bien, sans divulguer nos secrets commerciaux, je peux vous dire que nous voulons produire un salami biologique. C'est très difficile de trouver un approvisionnement de viande biologique suffisant au Canada. Par conséquent, même si nous avons créé des partenariats avec des agriculteurs locaux en Colombie-Britannique et en Alberta, nous ne pouvons pas obtenir l'approvisionnement dont nous avons besoin.

Nous sommes en pourparlers avec une entreprise avec laquelle nous faisons affaire depuis de nombreuses années afin qu'elle puisse éventuellement produire le salami pour nous, puisqu'elle en vend déjà dans son marché, et elle pourrait utiliser notre nom de produit.

M. Randy Hoback: Avez-vous fait quoi que ce soit jusqu'à présent en ce qui concerne...? Le deuxième volet de ma question concerne les partenariats avec des entreprises canadiennes dans le cadre desquels de plus petites entreprises qui, constatant qu'elles ne peuvent pas logiquement tout faire par elles-mêmes, envisagent de créer un partenariat avec un transformateur de viande ou, encore, un vignoble, pour créer des ensembles de produits.

Avez-vous envisagé de telles possibilités? S'agit-il d'une question sur laquelle vous devez vous pencher davantage?

Mme Debra Amrein-Boyes: Je n'ai pas réfléchi à cette possibilité jusqu'à présent.

M. Sven Freybe: Moi non plus. Je dirais que nous y avons pensé dans une certaine mesure, mais le plus grand défi pour nous est du côté du commerce de détail. Il faut que les détaillants acceptent ce genre de stratégies et fournissent de l'espace de marchandisage de produits associés.

M. Randy Hoback: Vous avez donc besoin d'avoir la capacité de vendre vos produits alors.

M. Sven Freybe: Habituellement.

M. Randy Hoback: C'est quelque chose que j'entends très souvent dans le secteur de la viande.

Monsieur le président, je vais m'arrêter ici.

Le président: Je vais intervenir avant de passer aux derniers intervenants. Je veux vous poser une question qui me tiraille.

Vous avez tous les deux gagné des prix d'excellence dans vos domaines respectifs. Vous semblez assez jeunes et vous faites concurrence aux Européens et à des gens qui sont dans l'industrie depuis des générations, voire des siècles. Comment êtes-vous devenus aussi bons? Est-ce grâce aux recettes secrètes qui vous ont été léguées du passé? Quel est le secret de votre réussite sur ce plan?

• (1605)

Mme Debra Amrein-Boyes: Il faut travailler dur. Il faut beaucoup de travail et rester concentré. Et je crois qu'il faut être passionné. Ça prend aussi un esprit d'entrepreneuriat. Une de mes filles a épousé un Slovaque. C'est une personne très aimable. Elle a organisé son immigration au Canada. Il était ici depuis six mois, et nous avons eu une occasion pour eux de nous aider à élargir notre entreprise. Cela aurait été une entreprise parfaite pour eux, et ils auraient pu croître. Ce n'est pas un entrepreneur. Il n'a pas pu le faire. Personnellement, je ne sais pas pourquoi, mais j'ai ma petite idée. Il faut avoir un esprit de pionnier. Il faut être prêt à relever les défis. Il y a des défis chaque jour. À la ferme, dans le domaine agricole et dans la production alimentaire, il y a un nouveau défi chaque jour, et il faut être prêt à le relever.

M. Sven Freybe: J'ai l'avantage de venir d'une famille allemande, alors tout est géré de près en ce qui concerne le rendement, les recettes et ainsi de suite. Notre famille a commencé ses activités en 1844. Nous sommes arrivés en Colombie-Britannique en 1954, et cette année, nous fêterons notre 60^e anniversaire dans la province. Au bout du compte, de notre côté, évidemment, la passion est centrale, mais, aussi, nous avons toujours été prêts à assumer une perte de rentabilité afin de produire ce qui était, selon nous, un meilleur produit.

Le président: Avez-vous des brevets?

M. Sven Freybe: Non.

Le président: Il n'y a pas de brevets sur les produits alimentaires. Monsieur Sandhu.

M. Jasbir Sandhu: Merci aux deux témoins d'être ici cet après-midi.

Madame Amrein-Boyes, j'ai une question pour vous. Allez-vous exporter des fromages en Europe?

Mme Debra Amrein-Boyes: Eh bien, nous pouvons le faire.

M. Jasbir Sandhu: Alors vous espérez élargir votre marché?

Mme Debra Amrein-Boyes: J'ai dit que nous sommes en voie de passer le flambeau à la prochaine génération, à l'une de nos filles. Nous voulons qu'elles puissent bénéficier d'une entreprise rentable et qu'elles prennent le relais, et nous voulons permettre à ces personnes de continuer à travailler à la ferme. Nous allons y réfléchir, oui.

M. Jasbir Sandhu: Monsieur Freybe, vous avez dit que la plupart de vos produits sont d'origine allemande et que vous les fabriquez ici. Envisagez-vous d'élargir le marché de vos produits que vous fabriquez ici en Europe ou envisagez-vous plutôt d'importer des produits européens ici et ensuite peut-être de les exporter aux États-Unis?

M. Sven Freybe: Nous envisageons surtout la deuxième possibilité. Je crois que c'est plus prometteur pour nous.

La seule chose que je peux prédire, c'est que nous avons de bonnes occasions à saisir dans le secteur des grignotines. Ce secteur est beaucoup plus important en Amérique du Nord qu'en Europe. Il pourrait être intéressant de trouver des articles traditionnels que nous vendons ici et que nous pourrions vendre là-bas.

M. Jasbir Sandhu: M. Hoback vous a posé une question sur la diminution des coûts liée à l'achat de machinerie de l'UE. Quel est le tarif douanier que vous payez actuellement sur la machinerie que vous achetez de l'UE?

M. Sven Freybe: Je ne suis au courant d'aucun tarif douanier actuel dans notre catégorie. Le tarif est peut-être caché dans le coût, mais il n'est certainement pas mis en surbrillance.

M. Jasbir Sandhu: C'est peut-être parce qu'il n'y a aucun tarif sur ces produits actuellement.

Mme Debra Amrein-Boyes: C'est le cas en effet.

M. Jasbir Sandhu: Alors il n'y aura pas d'économie à faire de ce côté-là.

Mme Debra Amrein-Boyes: Non.

M. Jasbir Sandhu: Combien d'emplois prévoyez-vous créer grâce au nouvel accord, madame Amrein-Boyes?

Mme Debra Amrein-Boyes: Comme je l'ai déjà dit, notre situation actuelle ne nous permet pas d'envisager d'exporter des produits dans le marché européen en ce moment. Nous croyons qu'une promotion accrue des fromages fins au Canada entraînera une augmentation des ventes et, par conséquent, une augmentation de notre production, et qu'il faudra donc embaucher de nouveaux employés et améliorer nos installations pour répondre à la demande. Espérons que la croissance se poursuivra.

Au départ, nous affichions une croissance de 30 % par année, puis encore 15 %. Même durant le ralentissement en 2008, notre entreprise a continué de croître. Il y a une demande accrue pour des aliments de qualité. C'est notre mantra, en quelque sorte: la qualité d'abord. Si nous faisons un fromage qui n'est pas parfait, nous ne le vendons pas, parce que nous voulons que notre nom reste associé à un produit de la plus haute qualité.

• (1610)

M. Jasbir Sandhu: Monsieur Freybe, combien d'emplois espérez-vous créer localement?

M. Sven Freybe: De mon côté aussi, nous ne prévoyons pas vendre de produits dans ce marché prochainement. Par conséquent, nous ne prévoyons pas créer d'emplois pour l'instant. Cependant, comme je l'ai mentionné, nous nous attendons à une augmentation de plus d'un milliard de dollars en recettes dans l'industrie canadienne de la viande, et ce, surtout du côté de la transformation de la viande, nous prévoyons qu'il y aura...

M. Jasbir Sandhu: Je suis au courant.

Vous avez parlé des indications géographiques. Auriez-vous aimé bénéficier d'indications géographiques pour votre secteur?

M. Sven Freybe: J'espère que les noms européens ne seront pas protégés dans le marché canadien.

M. Jasbir Sandhu: Je crois que le Canada a donné 179 IG à l'Europe, mais n'en a obtenu aucune en retour.

M. Sven Freybe: C'est injuste.

M. Jasbir Sandhu: C'est une bonne chose ou une mauvaise chose?

M. Sven Freybe: En principe, je crois que c'est une mauvaise chose, au sens où, s'il y a de très bons produits d'ici et que nous devons renoncer à des IG, je crois que nous devrions aussi en gagner en échange.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Cannan, la parole est à vous. Vous avez quatre minutes.

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

Je remercie moi aussi nos témoins. J'aimerais résumer deux ou trois commentaires de l'Okanagan et de Kelowna—Lake Country. Il y a un producteur artisanal de fromages de chèvre là-bas, et sa production est bien adaptée à notre industrie vinicole. Je sais que nous accueillons une représentante qui travaille d'arrache-pied, la directrice du commerce international pour la province, Janet Quiring, et nous parlions durant la pause du fait que la province élargit certaines de ses lois sur l'alcool.

Avez-vous réalisé des activités de promotion croisées avec le secteur des vins et de l'alcool en vue d'élargir votre marché, non seulement ici, mais à l'échelle du pays?

Mme Debra Amrein-Boyes: En fait, nous avons créé deux fromages pour le vignoble Mission Hill, dans l'Okanagan. Nous ne vendons pas les produits nous-mêmes. Nous créons pour eux des fromages qui vont bien avec leurs vins. Nous avons donc une relation d'affaires avec un vignoble.

L'hon. Ron Cannan: C'est fantastique, et Mission Hill vient d'acheter CedarCreek vendredi dernier...

Mme Debra Amrein-Boyes: C'est excellent.

L'hon. Ron Cannan: ... alors vous aurez peut-être un autre débouché, et un autre client potentiel.

J'ai consulté votre page Web. C'est intéressant de voir vos ventes à la ferme et de constater que vous essayez de miser sur l'agrotourisme, une des choses auxquelles la première ministre Clark croit vraiment. Toutes les collectivités de la province essaient d'encourager les producteurs locaux.

Selon vous, quelles autres initiatives, du point de vue fédéral, pourraient aider les petites communautés agricoles comme la vôtre à croître? Vous dirigez une exploitation agricole familiale, mais, comme pour toutes les petites entreprises, comme une épicerie, vous devez décider combien d'employés vous voulez ajouter pour passer à l'étape suivante. Avez-vous besoin de formation? De ressources? Quels sont certains des aspects liés à l'infrastructure avec lesquels le gouvernement pourrait vous aider à croître?

Mme Debra Amrein-Boyes: Je crois que toute personne qui a un lien avec le monde agricole sait à quel point il faut travailler dur, alors il pourrait y avoir une initiative liée à la main-d'oeuvre qui permettrait de créer des programmes d'embauche d'étudiants durant l'été. J'ai créé un programme de stage à l'interne pour enseigner aux gens à faire du fromage. C'est un stage de trois mois. Nous payons les participants. Nous les payons au salaire minimum et ils apprennent à faire du fromage, parce que nous ne croyons pas à une main-d'oeuvre servile. C'est une initiative que nous avons créée à l'interne, qui vient de nous. Après trois mois, les stagiaires sont censés pouvoir créer leurs propres fromages, et nous espérons qu'ils grossiront les rangs des artisans-fromagers canadiens.

Il y aurait donc cet aspect des choses — le soutien de la main-d'oeuvre — et il pourrait y avoir un soutien du côté technique. Ça serait bien. Nous aimerions aussi qu'on facilite l'expédition des produits à l'échelle du pays, grâce à des accords dans certains secteurs, afin que nous puissions traverser des frontières sans trop de paperasserie. Ce serait bien.

L'hon. Ron Cannan: Nous avons déjà abordé rapidement le thème des obstacles au commerce interprovincial.

Mme Debra Amrein-Boyes: Oui.

L'hon. Ron Cannan: Merci beaucoup. J'apprécie votre vif esprit d'entrepreneuriat. C'est beau à voir.

Monsieur Freybe, je suis de la troisième génération. Mon père a travaillé à l'usine d'emballage de viande Gainers pendant 45 ans. J'ai vu beaucoup d'activités de transformation dans l'industrie alimentaire, et je reconnais la contribution de votre famille à l'industrie, et surtout en ce qui concerne l'innovation. Je vois que vous êtes la première entreprise nord-américaine à déclarer que vos produits sont sans gluten et sans lactose.

Avez-vous un service de R-D qui s'est penché sur les créneaux dans le marché pour ensuite mettre au point ces produits?

• (1615)

M. Sven Freybe: En fait, ce qui est bien à ce sujet, c'est que nous avons appris que nos produits étaient sans gluten et sans lactose parce que des consommateurs nous ont dit que nos produits étaient les seuls produits que leurs enfants pouvaient manger. Nous avons appris des choses sur l'intolérance au lactose, la maladie coeliaque et ainsi de suite. En réalité, les produits que nous faisons étaient, pour ainsi dire, propres parce que nous voulions créer le meilleur produit possible, et cela nous a poussés dans cette direction. Nous n'avons pas décidé de façon stratégique de faire des produits sans gluten, mais en raison de notre mandat touchant la qualité de nos produits, nous n'avons pas fait de compromis, ce qui, dans notre secteur, signifie utiliser du lactose et du gluten. Nous avons un important service d'innovation qui peaufine toujours de nouvelles recettes.

L'hon. Ron Cannan: C'est fantastique. Je vous souhaite beaucoup de succès dans l'avenir.

Merci.

Le président: Merci beaucoup, et merci pour vos témoignages intéressants et pour avoir répondu aux questions. Vous êtes une inspiration pour tous les Canadiens. Continuez comme ça.

Nous allons maintenant suspendre nos travaux pour permettre au prochain groupe de s'installer.

•

_____ (Pause) _____

•

• (1625)

Le président: Si les témoins sont prêts et que les membres du comité le sont aussi, nous allons reprendre plus rapidement que prévu pour finir plus tôt si cela ne vous cause pas de problème.

Nous en sommes à nos derniers invités de la journée. Nous accueillons Stan Van Keulen, de la British Columbia Dairy Association.

Merci d'être là en tant que membre du conseil d'administration.

Nous accueillons aussi Paul Drohan et Gordon McCauley, de LifeSciences British Columbia.

Merci beaucoup d'être là.

Nous allons commencer par vous, monsieur Van Keulen. La parole est à vous.

M. Stan Van Keulen (membre du conseil d'administration, British Columbia Dairy Association): Merci.

La journée a été très intéressante. J'ai écouté pas mal de témoins et d'exposés. J'ai trouvé cela fascinant.

Permettez-moi de me présenter. Je suis un producteur de lait d'ici, de la vallée du Fraser. Je m'intéresse aux politiques de l'industrie laitière et j'exerce un certain leadership dans le secteur laitier depuis probablement les 30 dernières années. La plupart de mes collègues voudraient probablement être parmi nous pour m'appuyer, mais ils participent au congrès des Producteurs laitiers du Canada. Nous avons une journée de lobbying demain, durant laquelle nous rencontrerons tous les députés. Puisque vous êtes si nombreux, les meilleurs sont restés ici...

Des voix: Oh, oh!

M. Stan Van Keulen: ... et je suis là pour faire le boulot. L'autre raison, c'est que je déteste le froid. Lorsqu'on vieillit, le froid nous joue des tours.

Je suis ici pour parler au nom de l'industrie, alors je vais vous donner quelques renseignements sur l'industrie laitière en Colombie-Britannique. Vous avez entendu Debra vous parler du côté artisanal des choses, mais l'industrie ordinaire représente, si l'on tient compte seulement des recettes brutes des producteurs primaires, de 560 à 570 millions de dollars en Colombie-Britannique. À partir de là, évidemment, les recettes sont multipliées. L'une des principales caractéristiques d'un producteur primaire, surtout un producteur local, c'est qu'il dépense ici même, localement, tous ses profits et davantage.

Dans la province, je représente près de 502 producteurs — le nombre change chaque jour —, et environ 353 d'entre eux viennent du Lower Mainland. Comme je l'ai dit, je suis dans ce secteur depuis probablement 30 ans, et je me suis intéressé aux politiques et été un producteur toute ma vie.

Je suis l'un des cinq plus gros producteurs de la Colombie-Britannique. Juste dans notre exploitation agricole — si vous voulez faire des recherches dans Google, c'est la Donia Farms Limited —, nous avons trois garçons diplômés du collège qui restent à la maison. Ils veulent tous y rester et travailler pour la ferme. Mon père a commencé l'exploitation, nous l'avons amenée à un autre niveau, et je suis convaincu que mes fils vont pousser sa réussite encore plus loin. L'avenir est prometteur si nous pouvons garder notre secteur intact.

Cela dit, je vais vous présenter mon exposé. Je vous remercie de m'avoir invité ici pour vous parler de la mise en place de l'AECG.

Cet accord avec l'UE donnera un accès supplémentaire sans tarif douanier à près de 16 000 tonnes de fromages de haute qualité en plus de 1 700 tonnes de fromages dits industriels. Combiné à l'accès dont l'UE bénéficie actuellement, c'est près de 32 000 tonnes de fromage européen qui entreront au Canada chaque année. C'est le double de l'accès actuel de l'UE dans le marché du fromage canadien. Il est très important que le gouvernement canadien comprenne que le secteur laitier européen est subventionné par le gouvernement à près de 40 %.

Durant la journée, j'ai entendu certains commentaires au sujet de la gestion de l'offre. La gestion de l'offre ne coûte rien au gouvernement canadien. C'est le marché qui établit les prix. Nous ne recevons pas de fonds directs du gouvernement. Je crois que c'est important de le souligner.

Je vais faire sauter certains passages, parce que je suis un peu mal à l'aise de dire ici certaines des choses qui ont été préparées pour moi.

D'un point de vue plus général, l'AECG fera passer le tonnage total de fromage importé au Canada à plus de 38 000 tonnes et augmentera la part du marché d'importation, qui passera de 5 à 9 %.

Cet impact est encore plus marqué lorsqu'on tient compte du fait que les importations pourront combler de 15 à 30 % de plus des parts du marché des fromages fins. Cela signifie que l'UE bénéficierait de parts majoritaires du marché des fromages fins, grâce à un accès exclusif à environ 60 % du marché total au Canada.

• (1630)

Une fois l'AECG en place, ce nouvel accès sera équivalent à 2,2 % de la production de lait canadienne, une perte de 150 millions de dollars en revenus agricoles chaque année, soit 4 % du marché du fromage canadien, et au moins 300 millions de dollars de fromage par année. Cela fera baisser notre production de lait. Les producteurs laitiers/fromagers et intervenants des secteurs qui approvisionnent les producteurs laitiers et transformateurs canadiens perdront des millions de dollars de recettes à cause de cet accès étranger à notre marché et au marché prévu de notre industrie, lesquels ont été créés grâce aux investissements de nos agriculteurs.

Une des principales choses que je voudrais souligner ici, c'est que les agriculteurs versent une contribution en vue de la promotion de notre secteur pour accroître la croissance au sein du système de gestion de l'offre qu'est le nôtre. On peut y arriver grâce à des publicités, des mesures incitatives pour de nouveaux produits novateurs, des prix plus bas ou toute une gamme de produits élaborés pour développer le marché.

Lorsque cet accord qui prévoit un accès libre et sans obstacle — je ne devrais pas dire qu'il est libre et sans obstacle... mais s'ils respectent leurs quotas, ils n'ont pas à engager ce genre de coûts. Le marché que nous créons, que nous avons établi grâce aux contributions des agriculteurs, grâce aux programmes de publicité, grâce aux améliorations et toutes ces choses dont j'ai parlé, pour leur part, ils n'ont pas...

L'industrie du boeuf au pays a réussi à obtenir qu'une contribution soit versée dans le cas de toute importation. Il s'agira d'une contribution au programme de publicité. Selon moi, tel que l'accord est rédigé actuellement... ces gens bénéficient d'un marché que nous avons créé. Il y a une croissance de seulement 1 % par année au sein de notre secteur actuellement.

L'application de l'AECG nous intéresse. Selon ce que j'ai lu de l'accord et ce que mes collègues m'ont dit plus tôt, le programme serait mis en place sur une période de sept ans. Nous aimerions que ce soit fait sur une période de 10 ans. Nous savons que cela va se produire, mais, en même temps, pour réduire au minimum l'impact, il faudrait réfléchir à la possibilité d'étendre la mise en oeuvre sur une période de 10 ans.

L'autre chose, c'est que le système de gestion de l'offre qui régit nos activités est extrêmement critiqué. Il a été jugé responsable du manque d'activités commerciales par un certain nombre d'autres industries à l'occasion. J'aimerais vous fournir quelques statistiques. Ce sont des statistiques gouvernementales, produites par le Centre canadien d'information laitière. C'est la balance commerciale. Lorsqu'on parle d'échanges commerciaux, on parle d'un moteur économique. Nous voulons créer des emplois. Nous voulons que nos investissements rapportent dans tous les sens. Mais, dans le cadre du système de gestion de l'offre que nous avons aujourd'hui, nous affichons un déficit commercial. En 2012, les importations s'élevaient à 677 millions de dollars, et les exportations, à 439 millions de dollars. Depuis 2003 et chaque année depuis, il y a un déficit commercial. Le commerce est une question d'équilibre. Il y a des gagnants et des perdants entre les secteurs. Je comprends bien. Mais dans le secteur laitier, nous affichons une balance commerciale depuis 10 ans. C'est notre statistique qui nous l'apprend.

Pour que les systèmes de gestion de l'offre fonctionnent bien, il faut pouvoir prévoir les importations. Lorsque cela se produit... J'ai apporté un verre de lait. Je ne vais probablement pas le boire parce qu'il est là depuis un certain temps et qu'il est chaud et que j'aime mon lait bien froid.

• (1635)

Mais vous ne voyez que du lait ici. Grâce aux procédés actuels, le lait est fractionné lorsqu'il arrive à l'usine de transformation. Il est séparé en un certain nombre de composantes. Certaines de ces composantes — et c'est la raison pour laquelle il y a des importations — sont fractionnées en protéines de petit-lait, en caséine et plein d'autres choses.

Le fromage qu'on a aujourd'hui est d'abord séparé en différents produits qui sont réunis par la suite. Le dilemme auquel nous sommes confrontés, c'est que nos règles ou nos obstacles commerciaux ou ces tarifs douaniers n'ont jamais tenu compte de cette nouvelle technique de fractionnement des produits du lait. Alors il y a toute une gamme de pays actuellement qui zeyent notre marché captif, qui regardent nos marchés fondés sur la gestion de l'offre, qui examinent nos prix et disent: « Nous voulons avoir accès à ce marché, et voici comment nous allons le faire ».

Désolé, est-ce que je dois ralentir le rythme?

Le président: Votre temps est écoulé. Je vais vous laisser conclure, si vous voulez.

M. Stan Van Keulen: En conclusion, je suis heureux d'avoir pu vous parler. Mais je crois que, comme je l'ai mentionné plus tôt, nous aimerions un programme sur 10 ans.

Je vais répondre à toutes vos questions sur la gestion de l'offre ou sur d'autres sujets durant la période de questions. Merci pour cette occasion.

Le président: Très bien. Merci pour votre exposé.

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

M. Gordon McCauley (président du conseil d'administration, LifeSciences British Columbia): Merci beaucoup. Merci de m'avoir donné l'occasion de présenter notre point de vue au comité.

Bienvenue à Vancouver, ville ensoleillée. Sachez que vous contrevenez à une des règles: lorsque vous venez à Vancouver par une journée comme aujourd'hui, vous n'êtes pas censés vous enfermer dans une salle comme celle-ci...

Des voix: Bravo!

M. Gordon McCauley: ... mais je vous souhaite néanmoins la bienvenue.

Je m'appelle Gordon McCauley. Je suis président du conseil d'administration de LifeSciences BC. J'investis dans le secteur depuis environ 15 ans. Au cours de cette période, j'ai participé directement à la collecte et au déploiement d'environ 200 millions de dollars provenant de grands investisseurs canadiens, américains et européens. De plus, j'ai occupé le poste de président-directeur général d'une société ayant trouvé un composé prometteur pour la santé animale. Après presque huit ans, un investissement de 100 millions de dollars et 10 études cliniques chez les humains, toutes concluantes sauf une, l'entreprise a fini par échouer.

Je vous dis tout cela simplement pour que vous sachiez que j'ai connu des réussites dans l'industrie, mais j'ai également vécu des défaites. Je comprends bien les risques et les possibilités.

Outre mon engagement à l'égard de LifeSciences BC, je siège au conseil de quelques autres compagnies de biotechnologies: le Centre pour la recherche et le développement des médicaments, centre d'excellence national à l'Université de la Colombie-Britannique; BIOTECanada, notre organisation nationale; et, jusqu'à récemment, j'étais le seul Canadien à siéger au conseil d'administration de la Biotechnology Industry Organization, à Washington, D.C.

Je suis accompagné de mon collègue, Paul Drohan, président et chef de la direction de LifeSciences BC. Paul s'est joint à nous l'an dernier, après une longue et fructueuse carrière à Genzyme, puis à sa société mère, Sanofi. Paul était le cadre supérieur responsable des activités au Canada, au Royaume-Uni, en Irlande, en Australie et en Afrique du Sud. Il apporte une perspective mondiale unique, en tant que personne aux commandes d'une entreprise pionnière du domaine de la biotechnologie.

Si nous vous parlons de nos antécédents, c'est tout simplement pour démontrer que nous possédons tous deux une expérience internationale assez large dans l'industrie, y compris dans la recherche, les essais cliniques, le dépôt de documents réglementaires et les approbations dans différentes administrations. Nous vous parlons aujourd'hui au nom des quelque 200 membres de LifeSciences BC, des secteurs pharmaceutique, de la biotechnologie, du matériel médical et des soins de santé en ligne dans la province. Nos membres — des sociétés, des instituts de recherche et des universitaires — représentent environ 1 milliard de dollars du PIB et sont responsables d'environ 17 000 emplois dans la province.

Nos membres n'ont pas le choix d'être compétitifs à l'échelle mondiale. Ils évoluent dans une industrie mondiale où la concurrence est féroce. La recherche de nos institutions publiques est également compétitive à l'échelle mondiale et reconnue internationalement comme étant à l'avant-garde dans bien des domaines, notamment ceux du VIH-sida, de la prostate, de la santé cardiaque et pulmonaire, des neurosciences et du cancer. Chaque jour, aux quatre coins du monde, quelqu'un vit plus longtemps, voit mieux, survit à une chirurgie cardiaque ou respire plus facilement, entre bien d'autres choses, en conséquence directe du travail de ces chercheurs et de ces sociétés. La promesse du travail d'aujourd'hui est proportionnelle aux succès du passé. Nous avons toutes les raisons de croire qu'il y aura encore de nombreuses percées révolutionnaires.

Avant d'aborder l'AECG proprement dit, nous aimerions vous présenter certaines caractéristiques uniques de notre industrie. D'autres témoins vous ont sans doute déjà parlé du milliard de dollars et des 10 années habituellement nécessaires à l'approbation d'un nouveau médicament. Ces facteurs sont certes essentiels à la compréhension des défis que doivent relever nos membres, mais nous aimerions insister sur autre chose: l'industrie est très, très mobile. Au bout du compte, nos sociétés ne disposent que de deux ressources qui comptent vraiment: les gens qui inventent de nouveaux produits et s'engagent dans un processus difficile, imposant et onéreux pour prouver qu'ils fonctionnent; et la propriété intellectuelle qui protège ces idées et ce travail contre le vol ou la reproduction.

Je n'ai pas besoin de vous dire que les gens et la PI peuvent être n'importe où. En effet, on cherche activement le meilleur environnement aux quatre coins du monde. Bien sûr, c'est le capital qui donne l'élan à cette industrie. De toute évidence, la seule chose plus mobile que les gens et la propriété intellectuelle, c'est le capital.

Vu la conjoncture que je viens de vous décrire, vous comprendrez pourquoi LifeSciences BC appuie l'AECG avec tant d'enthousiasme. Il s'agit d'un accord très important qui ouvre la voie pour une compétitivité accrue de notre secteur à l'échelle mondiale.

Nous aimerions insister sur deux choses, des sujets que — nous le savons — vous avez déjà abordés par le passé: le rétablissement de la durée des brevets et le droit d'appel.

• (1640)

J'espère ne pas vous ennuyer en revenant sur ces sujets. Il ne fait aucun doute que d'autres les ont déjà abordés.

Il est essentiel d'intégrer à l'AECG des dispositions relatives au rétablissement de la durée des brevets, pour que les compagnies puissent récupérer jusqu'à deux ans du temps qu'elles ont consacré à un brevet en raison de la prolongation du processus réglementaire. Comme vous le savez, le Canada est le seul pays du G-7 à ne pas prévoir une forme ou une autre de rétablissement de la durée des brevets. Aux États-Unis et dans l'UE, le rétablissement de la durée des brevets est respectivement de 5 et de 10 ans. La mise en oeuvre d'un système de deux ans ne nous mettra pas sur un pied d'égalité avec nos concurrents à l'échelle mondiale, mais il s'agit néanmoins d'un pas dans la bonne direction. Nos entreprises doivent profiter de conditions équitables — ou, du moins, le plus équitable possible — pour soutenir la concurrence mondiale, et le rétablissement de la durée des brevets va aider.

L'autre enjeu important pour la communauté représentée par LifeSciences en Colombie-Britannique est le droit d'appel. Cette question en est vraiment une d'équité. Comme vous le savez, les sociétés qui font breveter des produits novateurs n'ont pas le droit d'interjeter appel lorsqu'un tribunal conclut qu'un brevet est non valide. Un processus d'appel est actuellement à la disposition des auteurs de la contestation, mais pas de la compagnie ayant créé le brevet. Force est de constater que le statu quo est absurde; c'est d'ailleurs un sujet de plaisanteries dans d'autres administrations. Tout concurrent, peu importe le secteur, veut savoir que le système est fondamentalement équitable. Le processus d'appel de l'AECG procurera à notre système juridique une équité et un équilibre essentiels. Il ne fait aucun doute qu'il y a bien des choses à comprendre au sujet des mécanismes propres au droit d'appel, et nous vous encourageons à examiner ces mécanismes de près, lorsqu'ils seront connus, mais aussi de mettre en place un droit d'appel.

Avant de conclure, permettez-moi de faire rapidement deux autres commentaires. Premièrement, en biotechnologie, la coopération en matière de réglementation est tout à fait la bienvenue. Le processus d'examen et d'approbation des produits de l'UE est beaucoup plus rapide, sans qu'il n'y ait de compromis sur le plan de la sécurité ou des coûts. Ces échéanciers devraient être la norme, et, si nous ne pouvons pas faire cela, peut-être que nous devrions songer à utiliser les mécanismes d'approbation de l'UE pour les produits canadiens.

Dans le même ordre d'idées, l'UE a une politique sur les médicaments orphelins depuis presque 15 ans, et les États-Unis, depuis 30 ans. Les données sont très éloquentes. Il n'existe aucun argument rationnel selon lequel une politique semblable au Canada aurait des conséquences autres que des avantages pour les patients qui prennent le médicament, pour les gens qui le mettent au point et pour notre système de santé.

Deuxièmement, l'admission temporaire est un aspect important. Demandez à n'importe quel PDG dans l'industrie de la biotechnologie — probablement n'importe où dans le monde, mais certainement en Colombie-Britannique et au Canada — quel est son plus grand défi après l'argent, et il vous répondra que c'est d'attirer le talent. Les dispositions temporaires de l'AECG favoriseront la mobilité des personnes talentueuses. Nous proposons d'ajouter aux mutations inter-compagnies et aux professionnels les chercheurs en sciences de la vie. Notre écosystème a besoin d'idées, d'innovation et d'argent, mais aussi, par-dessus tout, de gens talentueux.

Nous avons hâte de connaître tous les détails de l'AECG, à titre de représentants des membres de LifeSciences British Columbia, mais nous sommes en faveur de l'accord. Nous représentons les innovateurs les plus brillants au monde, qui mettent au point de nouveaux produits et services pour le secteur des soins de santé, des produits qui sont et qui seront vendus en Colombie-Britannique et au Canada et exportés partout dans le monde. L'AECG est important pour maintenir la compétitivité du Canada et de nos entreprises.

Merci beaucoup.

• (1645)

Le président: Merci beaucoup.

Sur ce, nous allons passer aux questions.

Monsieur Davies, la parole est à vous.

M. Don Davies: Merci, messieurs Van Keulen et McCauley, d'être des nôtres aujourd'hui.

Monsieur McCauley, je sais que le régime canadien sur les liens entre les brevets est très compliqué. Aux termes de l'AECG, le gouvernement du Canada s'engage, dans le cadre de sa transformation du système de brevets, à envisager la possibilité de mettre fin au processus de doubles poursuites. Je suis certain que vous savez de quoi il s'agit, mais, bien sûr, avec les nouveaux droits octroyés aux titulaires de brevets, comme le droit d'appel relatif au rétablissement de la durée des brevets... À l'heure actuelle, le titulaire d'un brevet en vigueur peut poursuivre le fabricant d'un produit générique devant la Cour fédérale, être débouté, puis tenter des poursuites devant la Cour supérieure provinciale sous le régime des lois en matière de brevets. C'est ce que nous comprenons; il va y avoir des négociations pour mettre fin à cela.

Croyez-vous qu'il faut mettre fin au problème des doubles poursuites pour procurer une plus grande certitude à l'industrie?

M. Gordon McCauley: Je vais aussi laisser mon collègue, Paul Drohan, répondre à la question.

À mes yeux, la priorité est l'équité du processus, et je crois qu'il est essentiel d'avoir des règles du jeu équitables et un équilibre. Sans connaître les détails pratiques, il est vraiment malaisé de vous donner une réponse directe. Je crois... Je suis entièrement en faveur d'un processus compétitif équitable et équilibré.

Paul, si vous avez quelque chose à ajouter...

M. Paul Drohan (président et chef de la direction, LifeSciences British Columbia): Je crois que les doubles poursuites... Libérer les cours fédérales de cet immense fardeau est une bonne chose. C'est au fruit qu'on juge l'arbre, et il faudra voir comment le processus d'appel fonctionnera. Les premières applications du processus créeront les précédents qui permettront aux autres compagnies de déterminer si elles veulent emprunter cette voie ou si elles vont s'adresser aux cours fédérales et contourner tout le processus d'appel.

M. Don Davies: Vous avez parlé d'emplois, de quelque 17 000 personnes employées dans l'industrie. Je vous en félicite et je vous remercie pour ces emplois. J'imagine qu'il s'agit d'emplois de haute qualité. Le gouvernement s'appuie sur une étude de 2008, antérieure à l'AECG, selon laquelle l'AECG est susceptible de créer jusqu'à 80 000 emplois au Canada.

Si l'AECG entrerait en vigueur, combien d'emplois seraient créés dans votre secteur, en Colombie-Britannique, en conséquence?

• (1650)

M. Gordon McCauley: Il y a probablement deux façons de répondre à cette question. Tout d'abord, lorsqu'une personne cherche à faire un investissement, elle se penche sur tous les facteurs économiques clés. Or, un des facteurs économiques cruciaux à l'égard duquel nous ne sommes pas compétitifs aujourd'hui est la PI, comme nous l'avons dit. Alors, il ne fait aucun doute que cet élément est d'une importance cruciale.

M. Don Davies: J'aimerais seulement obtenir un chiffre.

M. Gordon McCauley: Je n'ai pas de chiffre à vous donner, mais je peux vous dire quelque chose de plus important: si vous posez la question à l'envers, si vous demandez aux membres de BIOTEC-Canada, à l'échelle nationale, s'ils envisagent la possibilité d'aller ailleurs, vous apprendrez qu'une personne sur cinq y songe, car les facteurs économiques au pays sont une source de difficultés.

Je crois qu'il faut regarder cette question sous les deux angles.

M. Don Davies: Alors, je dirais qu'il est trop tôt pour se prononcer.

Serait-il juste de dire que vous avez besoin de plus d'information sur l'AECG avant de pouvoir procéder à ce type d'analyse?

M. Gordon McCauley: Je crois qu'il est raisonnable de dire que des informations plus détaillées mèneraient clairement à un chiffre défendable.

M. Don Davies: Monsieur Van Keulen, je vais m'adresser à vous.

On sait que l'Union européenne subventionne massivement son secteur agricole, y compris les produits laitiers. Est-ce une source de préoccupations pour les producteurs laitiers en Colombie-Britannique?

M. Stan Van Keulen: Bien sûr, oui.

Nous partageons le marché national avec tous nos autres homologues, et si on leur donne un accès libre ou accru au pays, la concurrence devient déloyale.

M. Don Davies: Vous avez expliqué que l'AECG permettrait l'introduction sur le marché canadien de 18 500 tonnes supplémen-

taires de fromage en franchise de droits. Nous sommes passés de 4 % de plus que le contingent à 8 %.

Je crois comprendre que l'un des trois piliers de la gestion de l'offre est la régulation des importations. Considérez-vous que le passage de 4 à 8 % est une atteinte à ce pilier?

M. Stan Van Keulen: Non, j'espère que ce sera un outil prévisible de régulation des importations. De dire qu'il porte atteinte à la régulation des importations... L'atteinte, c'est tous les autres vides laissés pour tous ces autres produits qui arrivent. L'AECG ne prévoit pas de quantités particulières d'importations pour le seul secteur du fromage. Ce que j'essayais de dire, dans mon exposé, c'est que notre balance commerciale est déjà défavorable en raison d'une foule d'autres produits en quantités supérieures aux contingents tarifaires prévus dans l'AECG.

Je tiens à dire que je ne suis pas contre le commerce; nos agriculteurs ne sont pas contre le commerce. Je veux seulement faire valoir que nous ne voulons pas être sacrifiés sur l'autel au profit d'une autre industrie. Nous sacrifions déjà une part énorme de notre industrie pour le bien des échanges commerciaux. Je voulais seulement le démontrer.

M. Don Davies: Le comité va étudier le PTP demain. J'ai entendu le témoignage de M. Yves Leduc devant le comité, à Ottawa. Une des préoccupations soulevées par rapport au PTP — comme nous le verrons demain — concernant des pays comme l'Australie, la Nouvelle-Zélande et les États-Unis, qui ciblent le système canadien de gestion de l'offre depuis des années, tient au fait que les 4 à 8 % supplémentaires prévus dans l'AECG leur permettront peut-être de mettre le pied dans la porte pour finir par l'ouvrir toute grande.

Craint-on que des accords commerciaux ultérieurs entraînent d'autres perturbations au sein des industries du fromage et des produits laitiers au Canada?

M. Stan Van Keulen: Bien sûr. Nous sommes très conscients de cette possibilité. Le but de mon exposé est de m'assurer que le Comité du commerce et le gouvernement sachent que, s'ils concluent le PTP...

Je serai présent demain aussi pour en parler.

M. Don Davies: D'accord, nous poserons cette importante question.

J'aurais dû mentionner aussi Wally Smith, de la Colombie-Britannique. Wally est un excellent représentant de l'industrie des produits laitiers à l'échelle du pays.

Combien de temps me reste-t-il, monsieur le président?

Le président: Il reste assez de temps pour une dernière question brève, si vous voulez.

M. Don Davies: Avez-vous une idée du nombre d'emplois dans l'industrie des produits laitiers ici en Colombie-Britannique, monsieur Van Keulen, et de l'incidence que pourrait avoir l'AECG sur le nombre d'emplois?

M. Stan Van Keulen: Je crois que le nombre d'emplois créés directement et indirectement par l'industrie était de 36 000. Tout type d'érosion de notre marché — que ce soit une conséquence des contingents tarifaires ou des nouveaux produits introduits en vertu des contingents tarifaires — aura une incidence sur l'emploi.

À l'heure actuelle, notre industrie se dirige probablement vers la stagnation. Un secteur stagnant va tenter de réaliser d'autres gains en efficacité, alors, que ce soit des pertes d'emplois ou des fusions, il y aura peut-être une diminution. Il y aura probablement des fusions.

• (1655)

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Hiebert.

M. Russ Hiebert: Merci à vous tous d'être des nôtres cet après-midi.

Monsieur Van Keulen, vous avez manqué de temps à la fin de votre témoignage, lorsque vous parliez du fractionnement des produits laitiers entraîné par la nouvelle technologie. Aimerez-vous prendre quelques minutes pour finir votre idée?

M. Stan Van Keulen: Oui. La loi qui nous protège... Il y a trois piliers à la gestion de l'offre, et l'un d'eux est la régulation des importations. Nous avons des lois qui établissent les produits visés par nos mécanismes de régulation. Ce que l'industrie a réussi à faire au cours des cinq ou six dernières années — et surtout au cours des trois ou quatre dernières années —, c'est qu'elle a fractionné les produits, pour les reconstituer par la suite. Ces produits fractionnés n'ont pas été pris en compte dans le dernier accord de l'OMC, ainsi que dans bien d'autres accords en train de se conclure. C'est là que le bât blesse. Il n'y a pas de ligne tarifaire pour ces produits.

Actuellement, notre gestion de l'offre ressemble à un seau percé à plusieurs endroits. La consommation ou les ventes compensent ces fuites, qui correspondent à la part que nous perdons sur le marché. C'est le problème que nous avons à l'heure actuelle. C'est pourquoi nous avons besoin d'un soutien gouvernemental pour maintenir la gestion de l'offre telle qu'elle est actuellement. Nous avons besoin du soutien du gouvernement. Il y a des gens qui essaient de contourner les règles. Il y a des gens très créatifs qui tenteront d'introduire des mélanges ou de la poudre de lait visés par des droits de douane, mais ils y incorporeront du chlorure de sodium, ou je ne sais quoi, pour le filtrer par la suite, ou ils trouveront un autre moyen. C'est ce que faisaient ces gens créatifs il y a des années. On trouve d'autres solutions. Maintenant, les produits fractionnés entraînent des difficultés.

M. Russ Hiebert: Vous avez souligné que les fermes européennes étaient subventionnées à hauteur de 40 %. Je me demandais si vous pouviez expliquer comment cela se compare à l'aide financière dont bénéficient les agriculteurs canadiens, tous ordres de gouvernement confondus.

M. Stan Van Keulen: Il n'y a aucun apport financier direct du gouvernement canadien. Dans les marchés européens, les producteurs touchent un paiement direct. Aux termes du système de gestion de l'offre, nous ne profitons à cet égard d'aucune subvention, c'est-à-dire des paiements en argent.

M. Russ Hiebert: Si nous devons comparer de façon scientifique et impartiale les exploitations agricoles des deux régions, y aurait-il un moyen de déterminer le soutien, direct ou indirect, découlant de politiques fiscales ou autres, dont bénéficie chaque exploitation agricole? A-t-on déjà fait une comparaison, ou pourrait-on en faire une?

M. Stan Van Keulen: Je ne crois pas, non. Peut-être qu'il y a des gens plus intelligents qui peuvent le faire, mais pas moi.

M. Russ Hiebert: Vous avez parlé des pertes potentielles pour l'industrie. Compte tenu de l'expansion vers ce marché — 100 millions de nouveaux consommateurs —, y a-t-il un quelconque espoir ou une quelconque possibilité d'augmenter les exportations vers l'Union européenne et de percevoir cela comme un débouché plutôt qu'une menace?

M. Stan Van Keulen: Une question a été soulevée plus tôt ici au sujet de la décision défavorable à notre endroit rendue par un groupe

spécial parce que la gestion de l'offre est considérée comme étant une subvention lorsqu'elle se rattache aux mécanismes d'établissement des prix. J'ai parlé plus tôt à l'un de mes collègues de l'absence de droits réciproques à l'heure actuelle en raison de la gestion de l'offre. Selon l'AECG, nous avons un accès sans entraves à l'UE pour les produits laitiers et le fromage. En réalité, c'est vrai si nous éliminons la gestion de l'offre. Je me fonde sur qu'on me dit actuellement. J'espère que ce n'est pas vrai, car ce serait alors un débouché. De toute évidence, c'est un débouché. À condition que cela ne soit pas vrai.

M. Russ Hiebert: Merci.

Messieurs McCauley et Drohan, vous avez parlé d'une politique sur les médicaments orphelins et du fait d'attirer le talent. Au sujet de la politique sur les médicaments orphelins, je n'ai pas tout à fait compris ce que vous tentiez d'expliquer. Vous avez dit qu'il fallait adopter quelque chose, qu'une nouvelle politique sur les médicaments orphelins devrait être adoptée. Pourriez-vous donner plus de détails à ce sujet?

• (1700)

M. Gordon McCauley: Certainement. L'idée de créer des incitatifs fondés sur les brevets et des incitatifs fiscaux pour amener les sociétés à prendre en charge des médicaments orphelins — donc, d'exploiter un créneau — a été une grande réussite sur tous les plans pour l'UE et les États-Unis. Les Américains ont introduit cette mesure en 1983. L'UE l'a instaurée en 2000, je crois.

L'idée est d'inciter les sociétés pharmaceutiques à exploiter des créneaux très étroits. On a constaté que, de cette façon, les sociétés pouvaient activement démontrer l'efficacité d'un médicament. Cela est essentiel pour les patients, bien entendu, car, vous vous retrouvez atteint d'une maladie orpheline, il n'y a aucun traitement et il n'y a — franchement — aucun incitatif économique pour les grandes sociétés, qui ont généralement d'autres chats à fouetter. Ils courtisent des marchés plus importants que...

M. Russ Hiebert: Et, à l'heure actuelle, le régime canadien n'offre aucun incitatif?

M. Gordon McCauley: Aucun. D'ailleurs, dans le cas que j'ai présenté, l'essai clinique final que nous avons effectué se rattachait à un traitement orphelin. Si nous avons réussi, le produit n'aurait pas été lancé au Canada, car cela n'est pas viable sur le plan économique.

M. Russ Hiebert: D'accord. Ça, c'est pour le marché canadien, mais il y a un marché mondial, et, si vous combinez les bénéficiaires, y aurait-il un bassin assez grand de gens qui ont besoin du médicament pour que le jeu en vaille la chandelle?

M. Gordon McCauley: Si vous mettiez au point le médicament au Canada, puis que vous le faisiez approuver par l'UE et les États-Unis exclusivement, il est presque certain que la société quitterait le pays, c'est presque certain. Il ne serait absolument pas logique, d'un point de vue économique, que la société reste ici.

M. Russ Hiebert: Vous avez également souligné l'importance d'attirer le talent et de faciliter l'admission temporaire, mais vous avez avancé qu'on n'allait pas assez loin. Pourriez-vous préciser ce qu'il faut faire de plus pour permettre l'entrée sans visa?

Le président: Veuillez répondre très rapidement, vu le temps qu'il nous reste.

M. Paul Drohan: Nous faisons cette demande, car, lorsque nous avons parcouru le texte de l'AECG, nous n'avions pas d'indication claire selon laquelle les chercheurs allaient être visés par les dispositions relatives au séjour temporaire au pays. Si c'est le cas, fantastique. Si ce n'est pas le cas, nous vous demandons de vous assurer, au moment de mettre en oeuvre l'AECG, que cet aspect est abordé.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Pacetti.

M. Massimo Pacetti: Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins d'être venus aujourd'hui.

Ma première question s'adresse à vous, monsieur Van Keulen. Je ne suis pas certain d'avoir compris. L'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne aidera-t-il ou non votre industrie à innover?

Avez-vous dit que c'était le cas? Je ne suis pas certain d'avoir compris. Avez-vous même abordé la question?

M. Stan Van Keulen: Non, je ne l'ai pas abordée.

M. Massimo Pacetti: D'accord. Je n'étais pas certain de la façon dont vous alliez pouvoir innover. Vous êtes confiné à un secteur où vous ne faites que vendre du lait dans votre province. Jusqu'où pouvez-vous aller avec votre produit?

M. Stan Van Keulen: Partout au pays. Il y a des possibilités d'exportation dans certains domaines, mais elles sont rares. Aux termes des accords commerciaux actuellement en vigueur, il y a des contingents que nous pouvons remplir à l'étranger.

M. Massimo Pacetti: Où se trouvent ces débouchés?

M. Stan Van Keulen: Aux États-Unis et, je crois, en Europe. Pour l'Angleterre, nous avons un contingent relatif au fromage — au fromage cheddar — d'une certaine quantité.

M. Massimo Pacetti: Le libre-échange vous permettrait-il d'aller en Europe? Vous permettrait-il de renforcer votre capacité?

M. Stan Van Keulen: Je crois comprendre que, aux termes de l'accord dont il est question ici, le problème se rattache au mécanisme d'établissement des prix utilisé au Canada, lequel est considéré comme étant une subvention. L'OMC a rendu une décision en ce sens il y a deux ou trois ans.

M. Massimo Pacetti: Mais cela ne vous rendrait pas compétitifs?

M. Stan Van Keulen: Nous ne serions pas compétitifs.

M. Massimo Pacetti: Ensuite, vous avez également parlé du caractère prévisible, du fait que l'industrie voulait savoir à quoi s'attendre.

M. Stan Van Keulen: Pour que la gestion de l'offre fonctionne, il faut trois piliers. Un de ces piliers est la régulation des importations. Vous devez pouvoir réguler la production, et vous devez être en mesure de fixer les prix à l'échelle locale pour vos producteurs.

Lorsqu'il y a un accès imprévisible au pays, qu'il soit causé par le magasinage transfrontalier, par l'importation de produits du lait fractionnés ou par n'importe quel autre produit qui échappe aux lignes tarifaires, la situation devient très imprévisible pour nous.

M. Massimo Pacetti: Alors, une pratique comme le fractionnement des produits laitiers causerait-elle véritablement un problème dans votre industrie? Cela aurait-il une grande incidence sur le volume de vos ventes?

M. Stan Van Keulen: Oui, une énorme incidence.

M. Massimo Pacetti: Le magasinage transfrontalier aussi?

M. Stan Van Keulen: Le magasinage transfrontalier, seulement pour le lait entier en Colombie-Britannique, représente une perte de 7 % de notre marché au cours des cinq dernières années.

● (1705)

M. Massimo Pacetti: Sept pour cent.

M. Stan Van Keulen: Sept pour cent, et j'ignore à quoi cela correspond en dollars, mais je crois que ce serait probablement de l'ordre des 20 à 30 millions de dollars.

M. Massimo Pacetti: Merci.

Monsieur McCauley, j'ai une brève question. Vous avez dit que vos membres pouvaient aller ailleurs si... Je crois que vous faisiez allusion à la question du rétablissement des brevets ou du droit d'appel. En quoi le fait de partir réglerait-il quoi que ce soit? Si votre société est établie ici — et c'est le cas de vos membres —, où irez-vous?

M. Gordon McCauley: Aux États-Unis ou dans l'UE. Je peux vous donner toutes sortes d'exemples. Des sociétés de Vancouver ayant fait ce genre d'investissements ont déménagé à Boston.

M. Massimo Pacetti: Mais vont-elles à Boston en raison du droit d'appel ou du rétablissement de la durée des brevets, du système juridique ou parce que c'est là que se trouve le marché?

M. Gordon McCauley: Il y a tout un éventail de choses qui vous attirent dans un sens ou dans l'autre, et il ne fait absolument aucun doute que nous avons beaucoup des composantes qui attirent les gens. Nous avons une capacité de recherche extraordinaire, des institutions formidables et tous ces éléments, mais vous devez adopter une vue d'ensemble, et la propriété intellectuelle est l'un des actifs les plus importants d'une toute société de biotechnologie.

M. Massimo Pacetti: Je suis d'accord avec vous, mais qu'est-ce qui empêcherait vos sociétés membres, une fois l'accord entre le Canada et l'Europe signé, de simplement déménager en Europe parce que le marché est plus grand?

M. Gordon McCauley: Il y a toutes sortes de facteurs qui les retiendraient ici. Tout ce que je dis, c'est qu'il faut créer un environnement permettant au moins à ces compagnies d'être compétitives face aux concurrents internationaux si vous voulez qu'elles restent ici.

M. Massimo Pacetti: D'accord; c'est ce que je veux, alors est-ce que cela suppose des accords, des partenariats, des investissements? Que doit-on faire pour veiller à ce que ces compagnies restent ici, puisque, comme vous l'avez mentionné, les marchés de l'UE et des États-Unis sont beaucoup plus grands?

M. Gordon McCauley: Il est indéniable que les marchés sont plus grands. Cela ne signifie pas nécessairement qu'on a intérêt à mettre le produit au point sur ce marché. Ce qu'il faut faire, à mon avis, c'est créer un environnement qui attirera les gens pour qu'ils investissent ici et maintiennent leurs compagnies ici.

M. Massimo Pacetti: C'est très bien.

M. Gordon McCauley: L'important, c'est de s'assurer que les inducteurs de valeur économique soient là, et la PI en est un.

Le président: Merci.

Allez-y.

M. Paul Drohan: PwC a produit pour BIOTECCanada un rapport intéressant qui porte sur les membres de cette organisation, et, comme l'a mentionné Gord, presque 20 % déménageraient. La raison de leur départ se rattacherait aux capitaux. Je crois que, si on a cette protection de la PI, les capitaux circuleraient ici, alors on réglerait cet aspect. Les incitatifs gouvernementaux sont un autre facteur important qui influe sur leur départ et, encore une fois, il y a l'emploi et la création de grappes.

Le principal avantage de la création d'une économie du savoir et de grappes d'entreprises axée sur le savoir, c'est qu'une compagnie comme celles dont Gord a parlé plus tôt, qui a connu un échec, peut s'appuyer sur une grappe et tenter d'explorer son idée sous un autre angle. Je crois que ce que nous essayons véritablement de dire, c'est que ça tient non pas à un seul facteur, mais à une foule de facteurs; cela dit, si vous avez la possibilité d'attirer l'investissement grâce à une protection de la PI, les possibilités s'offrant aux gens talentueux se multiplieront, et, lorsqu'ils réussissent à traverser la phase entrepreneuriale, c'est fantastique. S'ils échouent à la fin de la phase entrepreneuriale, ils peuvent aller ailleurs, grâce aux grappes que nous tentons de créer.

M. Massimo Pacetti: Monsieur le président, pourrions-nous obtenir une copie de ce rapport?

Le président: Si vous pouviez nous en fournir une, ce serait fantastique.

M. Paul Drohan: Bien sûr.

Le président: Merci.

Monsieur Hoback, la parole est à vous pour sept minutes.

M. Randy Hoback: Merci, monsieur le président.

Vous savez, je crois que je vais poursuivre sur ce thème.

Sans cet accord, combien d'emplois seraient compromis? Si nous n'avions pas d'accord et nous n'avions pas de mécanisme de protection des brevets en place, quel avenir envisagez-vous pour le secteur canadien de la biotechnologie?

M. Gordon McCauley: Encore une fois, je ne vais pas brosser un portrait pessimiste, car le milieu est fort et repose sur des travaux de recherche et des entrepreneurs solides, mais je crois que le chiffre que vient de répéter Paul est plutôt alarmant: 20 % des compagnies songent à s'établir ailleurs, en raison de facteurs liés à la conjoncture économique, et, clairement, c'en est un.

M. Randy Hoback: Alors, nous assisterions à un exode des cerveaux dans le secteur canadien de la biotechnologie, car il s'agit d'une quantité énorme de gens. Et ce n'est pas tout: si vous retirez ce genre de joueurs du marché et des universités et tout cela, cela aurait aussi une incidence, n'est-ce pas?

M. Gordon McCauley: C'est un grand risque.

M. Randy Hoback: Que devons-nous faire pour veiller à ce que le Canada soit le pilier du secteur de la biotechnologie? Comment faisons-nous pour devenir les meilleurs? Si vous regardez cet accord, par exemple, l'AECG est unique. Il nous donne accès aux marchés américain et européen, et, grâce au PTP que nous espérons voir bientôt, nous jouirons d'un accès sans entraves au marché asiatique. À mes yeux, le Canada est un endroit fantastique où s'installer, mais de quoi avons-nous encore besoin pour devenir le lieu privilégié où s'installer?

• (1710)

M. Gordon McCauley: Combien nous reste-t-il de temps cet après-midi?

M. Randy Hoback: J'ai sept minutes. Je voulais poser quelques questions à Stan aussi.

Le président: Vous avez cinq minutes et demie.

M. Gordon McCauley: Je vais dire seulement deux choses, puis je vais demander à Paul ses commentaires.

Il est essentiel de songer constamment aux genres de facteurs économiques intégrés à l'AECG. Sans vouloir m'éloigner trop du sujet, certains éléments du rapport Jenkins — par exemple, songer à orienter nos incitatifs économiques vers les activités de recherche et développement véritablement commerciales — sont très encourageants. Il y a beaucoup de choses à faire, mais il ne fait aucun doute que nous avons une forte industrie qui repose sur de solides travaux de recherche appuyés par un financement public au départ, et c'est là le résultat sur le plan commercial. Nous devons continuer à renforcer l'industrie.

M. Paul Drohan: Je vais dire deux ou trois choses. Premièrement, il faut cibler la commercialisation, je crois que c'est la bonne façon de faire. Nous avons 100 millions: montrez-moi que vous allez passer à l'étape de la commercialisation dans trois ans, et nous investirons. C'était un programme fantastique, et nous verrons quels seront les résultats.

Deuxièmement, nous devons éliminer certains éléments redondants. Il y a des redondances dans le système, sur le plan de la réglementation. Nous devons accélérer le processus d'approbation réglementaire afin de clarifier...

M. Randy Hoback: Encore une fois, c'est quelque chose que nous faisons dans le cadre de l'AECG.

M. Paul Drohan: Je crois que nous avons l'occasion de nous pencher sur la collaboration en matière de réglementation pour le secteur de la biotechnologie afin de régler ce problème. Si vous regardez les échéanciers, notre processus dure presque un an de plus par rapport à celui de la FDA, et je crois qu'il dure environ 267 jours de plus que celui de l'UE pour ce qui est de l'approbation des produits. Alors, c'est la première étape.

M. Randy Hoback: Vous allez devoir accélérer. Il nous reste seulement cinq minutes, et j'ai encore quelques questions pour Stan.

M. Paul Drohan: Et troisièmement, il y a la question de la redondance de la réglementation sur le plan des prix. Nous avons le programme commun d'évaluation des médicaments et le programme provincial, alors nous devons essayer de rationaliser cela aussi. Il s'agit de deux enjeux importants pour renforcer le secteur.

M. Randy Hoback: D'accord.

Monsieur Van Keulen, j'ai eu beaucoup de plaisir à écouter votre exposé aujourd'hui. Je suis curieux de savoir combien de vaches sont réformées chaque jour dans le secteur des produits laitiers? Vous devez bien en avoir une idée.

M. Stan Van Keulen: Trente pour cent sont réformées chaque année.

M. Randy Hoback: Et elles vont dans le secteur du boeuf, n'est-ce pas?

M. Stan Van Keulen: C'est exact.

M. Randy Hoback: Alors, il y aura maintenant un accès au marché européen. Il s'agit d'une situation particulière, car elles sont toutes sans hormones, n'est-ce pas?

M. Stan Van Keulen: Voulez-vous que je réponde à cela?

M. Randy Hoback: Au meilleur de votre connaissance.

Mais il s'agit d'un débouché particulier que vous n'aviez pas auparavant. Et je connais une chose que nous...

M. Stan Van Keulen: À l'heure actuelle, la plupart de nos vaches de réforme sont exportées aux États-Unis à partir de la Colombie-Britannique, et, à l'échelle locale, elles entrent dans la production de hamburgers. Merci, McDonald's, vous faites du bon travail.

M. Randy Hoback: C'est la structure commerciale habituelle, du nord au sud. La mention du pays d'origine sur l'étiquette crée aussi toutes sortes de phénomènes intéressants, que nous n'aborderons pas ici, car nous allons parler de l'AECG, mais je regarde cela.

Puis, je regarde... Vous avez dit que vous aviez des fils qui revenaient dans le secteur. Je suis curieux: vous avez dit que le travail d'environ 502 producteurs représentait approximativement 570 millions de dollars, plus ou moins. Combien de producteurs aviez-vous il y a 10 ans?

M. Stan Van Keulen: Probablement entre 700 et 800.

M. Randy Hoback: Alors il y a des fusions au sein du secteur.

M. Stan Van Keulen: Oui. En fait, non, je devrais peut-être préciser.

Dans notre industrie, le taux de fusion est de 2,5 à 3 % par année. C'est la même chose aux États-Unis, sans gestion de l'offre.

M. Randy Hoback: D'accord. Alors, nous avons probablement des fusions dans le secteur du grain aussi.

La rentabilité n'est pas le facteur qui permet de déterminer si nous conservons tous les agriculteurs à la ferme. Il y a toute une gamme de facteurs économiques qui entrent dans cette décision, ainsi que beaucoup de facteurs personnels. Je suis heureux que vos fils veuillent revenir, c'est bon signe. Nous observons cela aussi dans le secteur du grain. Je suis curieux: ils doivent être enthousiastes devant la perspective d'un accès sans entraves à l'Europe. Ils regardent leur cheptel laitier et se disent qu'ils pourraient ajouter encore 30 ou 60 vaches — j'ignore la taille exacte de votre cheptel —, et ils n'ont pas besoin d'acheter des quotas, car ils peuvent exporter en Europe. N'est-ce pas un élément positif pour vous?

M. Stan Van Keulen: Si c'est la réalité.

M. Randy Hoback: C'est intéressant, n'est-ce pas?

M. Stan Van Keulen: C'est intéressant si c'est vrai. Je ne suis pas sûr que ce soit le cas; en fait, je crois comprendre que ce n'est pas le cas. Nous ne jouissons pas d'un accès sans entraves, et j'espère...

M. Randy Hoback: Nous avons accueilli la commissaire européenne au cours de la dernière semaine seulement, et c'est l'argument qu'elle a présenté. Oui, vous renoncez à 16 000 tonnes de fromage, quantité inférieure à la croissance de la consommation sur le marché canadien du fromage, soit dit en passant. Alors, il s'agit de renoncer à un débouché — vous ne renoncez pas à un véritable quota ou à quelque chose d'autre —, mais vous obtenez aussi un accès sans entraves à l'Europe.

Alors, je regarde cela et je me dis que c'est fantastique, tout le monde y gagne de bien des façons. Et, oui, il y a des compromis pour les cinq premières années, mais la réalité est que la croissance de la consommation canadienne sur le marché des fromages fins augmente à un rythme tel que vous allez fournir davantage et aurez de plus gros quotas pour compenser les augmentations à venir sur le marché. N'est-il pas juste de dire cela?

• (1715)

M. Stan Van Keulen: Non, ce n'est pas juste.

M. Randy Hoback: Vraiment?

M. Stan Van Keulen: Il n'est pas du tout juste de dire cela.

M. Randy Hoback: D'accord.

Y a-t-il quelqu'un d'autre qui veut ajouter quelque chose à cette question, ou ai-je à peu près terminé, monsieur le président?

Le président: Il vous reste 20 secondes, mais vous n'êtes pas obligé de les prendre.

M. Randy Hoback: Je vais les laisser à quelqu'un d'autre.

Le président: Très bien.

Madame Crowder.

Mme Jean Crowder: Je vais prendre les 20 secondes.

Je veux vous parler, monsieur Van Keulen, de l'accès sans entraves. Je crois que ce document a été rédigé par les producteurs laitiers, mais ils ont participé à l'analyse du groupe spécial de l'OMC et ont déclaré ce qui suit:

Le groupe spécial de l'OMC a déterminé que la vente par les producteurs de lait destiné au marché d'exportation à des prix en deçà des prix du marché intérieur constitue une subvention à l'exportation. On conclut, en fait, que les producteurs laitiers canadiens ne pourraient pas profiter de cet accès soi-disant sans entraves.

Est-ce aussi votre interprétation?

M. Stan Van Keulen: Oui. Selon la décision, d'après ce que j'en comprends, si nous vendons un produit sur le marché européen ou sur n'importe quel autre marché — nous parlerons du PTP demain — en deçà de notre prix intérieur — le prix au détail ici — c'est considéré comme une subvention.

Voilà notre problème. Si nous voulons percer le marché européen et que nous proposons un prix inférieur au prix au détail ou de gros ici, les Européens considèrent qu'il s'agit d'une subvention. C'est ça, le problème. Vous avez un accès sans entraves si vous baissez votre prix intérieur pour qu'il corresponde au prix européen.

Mme Jean Crowder: D'ailleurs, cette analyse révèle que nous avons actuellement accès au marché du cheddar fort en Europe, mais que nous n'épuisons pas ce contingent tarifaire. Alors, on a du mal à voir comment cet accès soi-disant sans entraves sera véritablement sans entraves.

Vous avez mentionné la gestion de l'offre à quelques reprises. Différents témoins que nous avons entendus aujourd'hui estiment que la gestion de l'offre est un obstacle à l'accès sans entraves. Pouvez-vous formuler des commentaires à ce sujet?

M. Stan Van Keulen: Je pourrais.

Mme Jean Crowder: Aimerez-vous le faire?

Des voix: Oh, oh!

Mme Jean Crowder: Sinon, il n'y a pas de problème.

M. Stan Van Keulen: Non, c'est seulement une question du temps qu'il nous reste.

Mme Jean Crowder: Les interventions sont limitées à ce stade. Je n'ai que cinq minutes, plus 20 secondes.

M. Stan Van Keulen: D'accord.

Ce n'est pas un obstacle, c'est un sacrifice. Nous l'entendons constamment de l'industrie des technologies de pointe ou de l'industrie du boeuf, c'est-à-dire que...

Vous savez, les gens veulent accéder à notre marché parce qu'il s'agit d'un marché captif. Ils n'ont pas besoin de faire concurrence à un autre joueur international pour accéder à notre marché. Ils ont seulement besoin de faire concurrence aux Canadiens. Quiconque arrive et accède à notre marché... Alors tout le monde veut être admis. Je crois que la pire chose qui puisse arriver à quiconque — que ce soient les Américains ou les Européens —, c'est la destruction de la gestion de l'offre, car cela symboliserait la perte de la poule aux oeufs d'or pour eux.

Mme Jean Crowder: Je sais que ce sujet ouvre la voie à une tout autre conversation, mais j'ai cru important d'obtenir votre opinion, vu le nombre de fois que nous avons entendu parler de gestion de l'offre de gens qui n'étaient pas nécessairement des agriculteurs.

J'aimerais parler des indications géographiques. Comme on l'a mentionné plus tôt, le Canada n'a pas demandé d'IGP, mais en a concédé 179 à l'UE dans le cadre de cet accord de principe. On dit ici que les producteurs existants du Canada conservent le droit de continuer à confectionner certains fromages, comme le feta et le parmesan, mais que le secteur canadien ne peut pas exporter ces produits vers l'UE.

Avez-vous des commentaires sur la question des indications géographiques?

M. Stan Van Keulen: Je ne suis pas un expert en la matière, mais je comprends un peu. Je crois que vous avez mis en lumière le fait que nous ne pouvons pas exporter de fromage parmesan dans sa région d'origine, où qu'elle soit, et que nous ne pouvons pas exporter de feta dans sa région d'origine, où qu'elle soit. Parce qu'il s'agit d'indications géographiques du produit, et...

Mme Jean Crowder: Mais nous n'avons pas demandé de protection. Ma collègue a parlé du fromage d'Oka, par exemple.

M. Stan Van Keulen: J'imagine que nous pourrions le demander pour le cheddar canadien. J'ignore si cela aurait de l'importance aux yeux des Européens ou des Américains.

Mme Jean Crowder: Monsieur le président, me reste-t-il du temps?

Le président: Il vous reste 40 secondes.

Mme Jean Crowder: Très brièvement, monsieur McCauley, votre organisation a-t-elle mené une analyse des conséquences éventuelles sur les coûts des gouvernements provinciaux si cette protection conférée par le brevet était prolongée?

• (1720)

M. Gordon McCauley: Nous n'avons pas mené d'analyse particulière, mais j'aurais deux points à souligner.

Premièrement, aucun élément de l'AECG n'a d'incidence sur la capacité d'un gouvernement de gérer les prix. Deuxièmement, pour moi, l'argument le plus convaincant est le suivant: si une plus grande protection de la propriété intellectuelle entraînait une augmentation des prix, alors les prix seraient supérieurs dans l'UE, ce qui n'est pas le cas.

Mme Jean Crowder: Merci.

Et merci à vous, monsieur le président.

Le président: Monsieur Holder, la parole est à vous. Vous êtes le dernier intervenant de la journée, et vous avez cinq minutes entières si vous voulez les prendre.

M. Ed Holder: Merci, monsieur le président.

Je tiens à remercier nos invités d'aujourd'hui, surtout M. Van Keulen. Il est le héros de la journée, car il est là depuis ce

matin. Vous devez vous trouver d'autres passe-temps. Figurez-vous que vous avez passé toute la journée avec nous, et vous revenez demain.

M. Stan Van Keulen: Oui, et toute la journée aussi...

M. Ed Holder: J'ai hâte de profiter de l'occasion.

Et j'aimerais remercier tous nos invités d'être ici aujourd'hui.

Monsieur Van Keulen, comme vous semblez très amusant, je vais continuer à vous parler de deux ou trois choses, si c'est possible. Vous savez que, avant aujourd'hui, avant l'étape de l'AECG, le Canada avait négocié de nombreux accords commerciaux. Vous êtes bien placé pour le savoir... Je vais vous en énumérer plusieurs: bien sûr, celui avec les États-Unis — l'ALENA — qui concerne les États-Unis et le Mexique; des accords de libre-échange avec le Pérou, le Chili, le Costa Rica, le Panama, la Colombie, Israël et même la Jordanie; celui conclu avec quatre pays européens, l'AELE, composée de la Norvège, de l'Islande, du Liechtenstein et de la Suisse; et il y en a peut-être encore plusieurs autres.

Toutefois, ma question pour vous est la suivante: comment évalueriez-vous les mesures prises par le gouvernement fédéral pour protéger la gestion de l'offre dans votre industrie jusqu'à maintenant?

M. Stan Van Keulen: Je dirais en fait que vous n'avez pas fait un si mauvais travail, compte tenu de... Et je sais que les députés ici présents qui sont de l'autre côté ne seront peut-être pas d'accord avec moi... Je dois féliciter le gouvernement de son intervention dans le dossier des nécessaires à pizza, lorsque des gens tentaient encore de contourner les règles à la frontière, et c'était votre gouvernement, ou mon gouvernement, ou je ne sais qui...

M. Ed Holder: Tous nos gouvernements... Ici, nous sommes tous...

M. Stan Van Keulen: C'est grâce à tous les gouvernements représentés dans la salle que nous avons réalisé cela. Nous avons eu des gouvernements libéraux; nous avons eu des gouvernements conservateurs. Nous n'avons pas eu de gouvernement néodémocrate...

Des voix: Oh, oh!

Le président: Silence, car la conversation dégénère...

M. Stan Van Keulen: En réalité, je dois féliciter le gouvernement au pouvoir aujourd'hui... Car il a bel et bien passé à l'action sur la question des nécessaires à pizza.

Je veux dire une chose ici, et nous allons bien nous amuser, car je dois aussi ajouter mon grain de sel. Il est incroyable que nous ayons exercé des pressions pendant presque un an et demi, que plusieurs de nos marchés se sont érodés entre-temps, et qu'il ait suffi d'une semaine et demie et d'un décret pour que la chose se réalise. Alors, je dois féliciter le gouvernement, mais c'était un peu long, c'est tout.

M. Ed Holder: Eh bien, ma mère, du Cap-Breton, avait l'habitude de dire que le meilleur moment pour planter un arbre était il y a 20 ans, mais que, sinon, le meilleur moment est aujourd'hui.

Mais n'avons-nous pas aussi fait cela avec les concentrés protéiques de lait? N'était-ce pas aussi une chose plutôt positive?

M. Stan Van Keulen: Oui, vous l'avez fait avec les concentrés protéiques de lait. Il y a un certain nombre de failles à l'égard desquelles nous devons collaborer encore avec le gouvernement, si nous voulons poursuivre dans cette voie. Vous avez fait cela, et il y a maintenant des concentrés protéiques de lactosérum. Et nous devons nous attaquer à d'autres produits qu'on tente d'introduire sur le marché national.

M. Ed Holder: Cela nous ramène en quelque sorte à l'AECG. Une entreprise espagnole va ouvrir ses portes dans ma ville — London, en Ontario — la 10^e ville canadienne. Ce qui est intéressant de cette entreprise appelée Natra, c'est que, en fait, c'est une entreprise espagnole qui va confectionner du chocolat... La bonne nouvelle au sujet de cette entreprise européenne, c'est que, lorsqu'elle doit confectionner du chocolat, elle aura besoin de...?

• (1725)

M. Stan Van Keulen: De lait.

M. Ed Holder: De lait. Alors cela va avoir une incidence importante sur notre industrie. Et, bien sûr, le sud-ouest de l'Ontario — où je suis fier de résider — est, selon l'un de nos collègues, Gary Schellenberger, le cœur de la production laitière au Canada, sans vouloir d'aucune façon manquer de respect à la Colombie-Britannique.

Lorsque je regarde les retombées possibles pour l'industrie du fait que cette entreprise, par exemple, vient s'installer à London, je crois que c'est très positif. Voici ce que je trouve intéressant: nous avons fait croître la limite du fromage au-delà de 48 %. M. Hoback avait tout à fait raison.

L'ambassadeur de l'UE — nous avons tous assisté à cette réunion la semaine dernière à Ottawa, la capitale du pays — s'est fait un point d'honneur de dire que les producteurs de fromage canadiens jouissent d'un accès sans entraves à l'ensemble du marché de l'UE, alors je vous prie de transmettre cette information à vos collègues, car l'une des choses dont je vous ai entendu parler est la crainte d'un déséquilibre entre les importations et les exportations. Alors, je me suis dit: à qui la faute? Je ne sais pas, peut-être que « faute » n'est pas le bon mot, mais il me semble que, si vous avez la possibilité de jouer d'un accès sans entraves et que le maximum que peuvent obtenir les Européens est 4 % de plus...

Et, encore une fois, du point de vue d'un résident du sud-ouest de l'Ontario, je vais vous dire ceci: les producteurs de fromage dans la région... Et je suppose que, si M. Morin, un membre de notre comité, était ici, il vous dirait que les artisans fromagers du Québec — du moins ceux dont il m'a parlé — sont très confiants.

Ma brève question est donc la suivante — et pardonnez-moi la longue entrée en matière —: l'accès sans entraves aux marchés fromagers dans toute l'Europe aiderait-il à rétablir cet équilibre des échanges qui était pour vous une source de préoccupations?

Le président: Une réponse très brève...

M. Stan Van Keulen: Je dirais que oui, si tant est que l'accès sans entraves signifie que pouvons vendre à profit, oui. Le mot clé est « profit ».

M. Ed Holder: J'en conviens.

M. Stan Van Keulen: N'importe qui peut faire des affaires s'il donne son produit.

M. Ed Holder: Ce ne serait pas bien.

M. Stan Van Keulen: Ce n'est pas ainsi que l'on fait des affaires.

M. Ed Holder: Merci, monsieur le président.

Merci à nos invités.

Le président: Merci beaucoup. Cela conclut notre journée de témoignages au sujet de l'AECG.

Je tiens à mentionner que nous avons une réception dans une demi-heure environ. Vous êtes tous les bienvenus.

Sur ce, je remercie nos témoins et les membres du comité.

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>