



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 016 • 2^e SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 4 février 2014

Président

L'honorable Rob Merrifield

Comité permanent du commerce international

Le mardi 4 février 2014

•(0905)

[Traduction]

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

Nous avons déjà tenu trois réunions au sujet du Partenariat transpacifique (PTP) et de ses avantages pour le Canada. Nous allons poursuivre cette étude aujourd'hui. Nous avons grand hâte d'entendre ce qu'ont à nous dire les témoins qui comparaissent devant nous à l'occasion de cette quatrième réunion.

De la British Columbia Cattlemen's Association, nous accueillons Kevin Boon, directeur général; du Canada Wood Group, nous recevons Paul Newman, président; et d'Interfor, nous souhaitons la bienvenue à Ric Slaco.

Merci à vous trois de votre présence. Nous allons écouter avec grand intérêt vos déclarations, après quoi les membres du comité vous poseront leurs questions, ce qui nous permet toujours d'en apprendre davantage.

Nous avons droit à une autre journée paradisiaque du point de vue des gens d'Ottawa. Je viens moi-même de l'Alberta, et j'ai une perspective un peu différente. Quoi qu'il en soit, les membres du comité se réjouissent de pouvoir bénéficier de la magnifique température que nous offrent la Colombie-Britannique et la côte Ouest.

Cela étant dit, nous allons amorcer nos travaux.

Monsieur Boon, je crois que c'est à vous de commencer.

M. Kevin Boon (directeur général, British Columbia Cattlemen's Association): Je vous remercie beaucoup de me donner l'occasion de vous exposer aujourd'hui le point de vue de la British Columbia Cattlemen's Association et de ses membres. Comme notre industrie est présente à peu près partout au pays, la perspective que je vais vous présenter est un peu celle de tous les intervenants du secteur au Canada.

J'aimerais d'abord vous entretenir brièvement de l'importance de l'industrie bovine au Canada et en Colombie-Britannique ainsi que des activités commerciales d'une manière générale. L'accès à la totalité des marchés est extrêmement important. À la suite de la détection d'un cas d'ESB en Alberta, toutes les portes se sont fermées devant nous. Comme notre industrie exporte près de 50 % de ses produits, on ne pourra jamais manger assez de boeuf au Canada pour se sortir d'une situation semblable. La période de six mois qu'il a fallu pour que les États-Unis ouvrent à nouveau leurs frontières a été extrêmement difficile pour nous. Depuis lors, d'autres pays et d'autres partenaires commerciaux ont progressivement rouvert l'accès à leurs marchés, mais tout cela se fait très lentement et on nous impose une multitude de règles et de restrictions qui nous compliquent les choses. J'y reviendrai en traitant des répercussions du Partenariat transpacifique pour notre industrie.

L'offre mondiale de boeuf n'a jamais été aussi faible. Nous devons être présents sur ces marchés de manière à susciter les investissements nécessaires à la croissance de notre industrie au Canada. Notre participation au PTP revêt une importance capitale pour nous. C'est d'autant plus primordial que nos vastes superficies de terres arables en Colombie-Britannique et au Canada font en sorte que d'ici 20 ou 30 ans, voire 30 ou 40 ans, nous serons sans doute l'un des six pays du monde à pouvoir encore produire davantage qu'il ne peut consommer. Nous devons donc planifier notre développement en conséquence. Nous devons cibler nos investissements en fonction des besoins que nous aurons dans 30 ans d'ici. Nous estimons en effet que l'agriculture et l'industrie bovine seront des moteurs économiques cruciaux pour le Canada et la Colombie-Britannique.

Nous voyons notamment la Colombie-Britannique — et je sais que notre gouvernement provincial l'a indiqué très clairement — comme une passerelle entre le Canada et les pays du Pacifique. Nous devons ainsi mettre en valeur cette magnifique région, dont vous avez vanté les mérites, monsieur Merrifield, et ses vastes ressources naturelles et environnementales auprès des représentants des marchés de l'Asie et du Pacifique qui viennent nous rendre visite. À leur retour chez eux, ces gens deviennent des promoteurs hors pair pour notre industrie.

Le concept d'optimisation de la carcasse est un facteur clé pour notre secteur. On parle de quelque 900 livres de matière première à utiliser. Comme ce ne sont pas tous les pays ou toutes les cultures qui veulent utiliser les mêmes parties de cette carcasse, il est absolument essentiel que nous ayons accès à un large éventail de marchés différents.

La signature de l'AECG avec l'Union européenne a été extrêmement importante pour nous, premièrement, en raison des volumes d'exportation possibles; deuxièmement, à cause de l'élimination des droits de douane; et troisièmement, parce qu'on utilise là-bas des parties de la carcasse auxquelles on ne s'intéresse pas dans d'autres régions du monde. C'est la même chose pour nos partenaires de l'Asie-Pacifique; ils se servent d'autres éléments de la même carcasse. Si nous pouvons ainsi commercialiser les différentes composantes un peu partout dans le monde, nous pourrions utiliser la totalité de nos carcasses, plutôt que simplement une portion, en obtenant le meilleur prix possible pour chacun des éléments.

L'optimisation de la carcasse est donc primordiale, ce qui fait que l'accès à des marchés dans différentes régions du monde revêt une aussi grande importance à nos yeux.

Par ailleurs, notre industrie est extrêmement dépendante du marché des États-Unis. De 45 à 47 % de nos produits sont exportés, mais environ 73 % de ces exportations sont à destination des États-Unis.

Nous sommes donc très dépendants du marché américain. En établissant des partenariats avec l'Europe et le Pacifique, nous pouvons élargir nos champs d'exportation et réduire notre dépendance à l'égard des États-Unis. C'est aussi bénéfique pour le développement de notre capacité, notamment pour la transformation. Si nous pouvons transformer nos produits ici même au Canada, plutôt que de les expédier au sud de la frontière pour qu'ils y soient traités, nous conservons des emplois chez nous tout en assurant des activités à valeur ajoutée dans le secteur de la transformation, ce qui est profitable pour notre économie dans son ensemble.

Pour ce qui est du Partenariat transpacifique à proprement parler, il y a certains éléments à considérer. En effet, il ne suffit pas de pouvoir s'asseoir à la même table. On doit le faire avec les bons intervenants en s'assurant d'en arriver à un juste équilibre. Nous savons qu'avec le PTP, nous nous retrouvons à collaborer non seulement avec des pays qui veulent commercer avec nous, mais aussi avec des compétiteurs.

Dans le contexte de l'accord plurilatéral qui est envisagé, il faut absolument que tous les partenaires soient égaux et que l'on évite d'accorder un avantage à l'un ou à l'autre, ou de permettre un quota par-ci par-là. Les droits de douane doivent être éliminés en même temps et au même niveau dans chacun des pays de telle sorte que les conditions soient les mêmes pour tous. Nous ne pouvons pas non plus permettre que des barrières tarifaires ou d'autres obstacles soient placés sur le chemin d'un pays, plutôt qu'un autre, pour des motifs comme l'hygiène ou les pratiques en usage. Il faut donc établir une norme. Nous aimerions que cela se fasse dans le cadre des normes de l'OIE afin qu'il y ait un ensemble fixe de lignes directrices que tout le monde va suivre.

Nous estimons également essentiel que l'on s'appuie sur des données scientifiques pour prendre toutes les décisions requises. Compte tenu des émotions en jeu et de la rapidité des communications, il arrive que certains puissent se faire une idée fautive des transformations à venir. Nous devons donc nous assurer que les données scientifiques sont à la base de la totalité des décisions commerciales qui sont prises, des accords qui sont conclus et des normes qui sont établies, de sorte que la conjoncture soit identique pour tous. Tout le monde en sortira gagnant.

Il doit y avoir une seule entente qui liera tous les pays en cause. Je crois qu'il y en a déjà 11 ou 12 qui ont donné leur accord, et nous savons qu'il y en aura d'autres. Pour notre industrie, il faut dire que les bénéfices ont commencé à se manifester uniquement lorsque des pays comme le Japon sont entrés en jeu. Le Vietnam est un partenaire très important, mais l'entente devient extrêmement intéressante pour nous avec l'intégration de partenaires comme le Japon et la Corée — qui devrait la signer selon toute vraisemblance.

Compte tenu des partenaires déjà engagés, il est crucial que nous soyons du nombre. Notre exclusion de ce cercle serait très néfaste pour nous. On peut toujours avoir certaines réserves concernant l'entente, mais si on n'en fait pas partie, on n'a plus rien à dire. Nous considérons donc très important de pouvoir participer aux négociations et être membres de ce partenariat.

La Colombie-Britannique va bénéficier de toute entente conclue avec n'importe lequel des partenaires commerciaux du Pacifique, et cela en grande partie en raison de notre proximité. On le voit avec les autres produits que nous commercialisons. L'industrie du bois d'oeuvre, par exemple, a remporté de grands succès en Chine et nous connaissons bien la valeur de ce marché et la population qu'on y trouve. Il est extrêmement important que notre industrie bovine puisse dès maintenant consentir les investissements nécessaires pour

que l'on commence à se préparer et à établir des alliances afin d'assurer la sécurité alimentaire de ce pays à plus long terme. Il est primordial que nous soyons considérés comme l'une de leurs sources d'approvisionnement.

Comme il faut plus que jamais pouvoir produire des aliments sains de bonne qualité pour satisfaire à une demande mondiale, il est impératif non seulement que nous soyons présents à la table de négociation, mais aussi que cela aboutisse à une entente répondant vraiment à nos besoins. Les ententes conclues façonneront notre production agricole et son impact économique pour le Canada pendant des générations à venir. Les effets à long terme doivent être soigneusement pris en compte lors des négociations, mais reste quand même que nous devons profiter de l'occasion qui se présente à nous d'élargir nos débouchés commerciaux.

Je vais conclure ici mon exposé. Je vous remercie à nouveau de m'avoir donné l'occasion de m'exprimer et je me ferai un plaisir de répondre à vos questions. J'estime que c'est la meilleure des tribunes pour faire valoir nos points de vue. Merci.

•(0910)

Le président: Très bien. Merci beaucoup. Nous passons maintenant à notre deuxième témoin, M. Newman du Canada Wood Group.

Vous avez la parole.

M. Paul Newman (président, Bureau chef de Vancouver, Canada Wood Group): Merci, monsieur le président, et mesdames et messieurs les membres du comité.

Je vais vous parler aujourd'hui du Partenariat transpacifique et des exportations canadiennes de produits du bois.

J'aimerais d'abord vous dire quelques mots au sujet du Canada Wood Group. Nous sommes un regroupement qui représente dix associations régionales des produits du bois dans les Maritimes, au Québec, en Ontario, en Alberta et en Colombie-Britannique.

Nos membres exportent sur les marchés mondiaux du bois d'oeuvre, des panneaux, des produits de bois d'ingénierie et à valeur ajoutée. Notre organisation offre du soutien pour l'accès aux marchés et la promotion dans certains pays ciblés.

Nos activités sont notamment financées par Ressources naturelles Canada et différents gouvernements provinciaux, alors que l'industrie forestière nous verse une contribution équivalente. Nous avons des bureaux en Europe, au Japon, en Corée et en Chine. Nous serons bientôt présents en Inde. Nous travaillons en étroite collaboration avec le MAECD et les missions canadiennes dans plusieurs pays.

Je dois préciser que le Canada Wood Group n'a pas pour mandat de travailler avec les États-Unis. Je suis accompagné aujourd'hui de M. Ric Slaco, qui est là au nom des producteurs de bois de la Colombie-Britannique pour représenter le B.C. Lumber Trade Council qui s'occupe des enjeux commerciaux avec les États-Unis. Il pourra répondre tout à l'heure à vos questions à ce sujet.

Comme M. Boon vous l'a fait valoir avec des arguments que j'ai trouvés très convaincants, la diversification des marchés est cruciale pour le secteur forestier depuis quelques années, surtout dans le contexte du ralentissement que nous constatons aux États-Unis. Comme c'est le cas pour le boeuf, nous devons composer avec des produits et des marchés complémentaires. Il importe donc pour nous de pouvoir écouler nos produits sur plusieurs marchés différents de manière à en optimiser l'exploitation et à maximiser nos ventes.

Pour ce qui est des participants actuels aux discussions sur le PTP, les États-Unis, le Japon, la Nouvelle-Zélande et l'Australie sont depuis longtemps des clients précieux pour les producteurs de bois canadiens. Selon les chiffres de novembre 2013, nos exportations vers les États-Unis comptaient pour 65 % de la valeur de nos ventes de bois d'oeuvre à l'étranger depuis le début de l'année, comparativement à 12 % pour le Japon et trois quarts de 1 % pour l'Océanie.

L'industrie canadienne considère que des pays comme la Malaisie et le Vietnam peuvent devenir des marchés prometteurs pour notre bois d'oeuvre. Bien que les ventes actuelles y soient négligeables, les difficultés d'approvisionnement à la source traditionnelle des bois durs tropicaux et le déménagement dans ces pays de manufactures auparavant installées en Chine et dans d'autres endroits où les coûts sont plus élevés nous portent à croire que les exportations canadiennes vers ces pays vont augmenter.

Les autres membres potentiels du Partenariat transpacifique ne sont présentement que de petits clients pour notre industrie et nous n'avons guère d'espoir que la situation s'améliore. Je dois noter que les États-Unis, le Chili et l'Océanie sont des pays dotés de secteurs forestiers dynamiques qui livrent une féroce concurrence au Canada sur les marchés mondiaux. En outre, le Japon peut compter sur une capacité de production en pleine croissance grâce à l'expansion de l'approvisionnement en bois local et à un vigoureux programme de subventions gouvernementales.

Quant aux futurs participants possibles au PTP, nous verrions d'un très bon oeil l'intégration de certains pays au processus de négociation. Comme on l'a mentionné, la Chine est un nouveau client très important pour l'industrie canadienne des produits du bois avec près de 19 % de la valeur de nos exportations selon les chiffres de 2013 compilés en novembre.

Nous croyons que les échanges avec la Chine vont continuer de s'intensifier avec une diversification des produits exportés. Taiwan et la Corée comptaient tous les deux pour environ 1 % chacun de nos exportations en 2013, une proportion qui ne devrait pas manquer de croître. L'Inde et l'Indonésie sont dans la même catégorie que la Malaisie et le Vietnam; les ventes y sont faibles pour l'instant, mais des circonstances comme un changement dans la circulation de la fibre laissent entrevoir des possibilités nouvelles.

Pour ce qui est des problèmes particuliers qui pourraient être réglés dans le cadre des négociations d'un Partenariat transpacifique, je reprendrais à mon compte les commentaires de M. Boon concernant les droits de douane. Les producteurs de bois doivent composer avec la fluctuation des taux de change et des marges bénéficiaires relativement minces. Le niveau des droits de douane sur les importations influe donc grandement sur les possibilités d'exportation des produits du bois canadien.

Le Canada a montré qu'il était capable de soutenir la concurrence lorsque les règles du jeu sont les mêmes pour tous les compétiteurs internationaux. Cependant, des droits de douane différentiels comme ceux existant actuellement en Corée du Sud, à la suite des accords de libre-échange conclus en 2012 avec les États-Unis, en 2011 avec l'Europe et en 2011 également avec le Chili, peuvent désavantager grandement les exportateurs canadiens.

• (0915)

Par conséquent, il est nécessaire d'aborder la question des droits de douane dans toutes les négociations, et surtout dans les cas où les producteurs canadiens pourraient devoir payer des droits plus élevés que leurs compétiteurs.

Nous sommes également affectés par différents obstacles techniques au commerce. Il peut s'agir notamment de barrières d'ordre phytosanitaire. Ces obstacles sont bien évidemment dressés pour empêcher la circulation de maladies et de parasites envahissants et sont souvent tout à fait justifiés. Il arrive toutefois fréquemment qu'ils soient plus rigoureux que nécessaire ou que certains pays s'en servent comme barrières commerciales.

Les normes touchant les produits et les codes du bâtiment peuvent également poser problème. Pour que les produits canadiens puissent être approuvés aux fins de la construction d'ouvrages structurels, il faut généralement qu'ils soient pris en compte dans les normes de l'autre pays, ou idéalement, que le pays importateur ou client reconnaisse directement les normes canadiennes applicables à ces produits. Cependant, certains pays insistent pour que les produits étrangers satisfassent à leurs propres normes, sans égard au fait qu'il ait pu être déjà démontré que le produit en question convient à l'usage prévu.

Les systèmes d'assurance de la conformité permettent la certification de la qualité d'un produit par un tiers et l'application de normes de fabrication. Le Canada peut compter sur des systèmes efficaces et reconnus de certification de la qualité pour les produits en bois massif. Sur bien des marchés, ces systèmes sont reconnus directement pour garantir la qualité des produits vendus. Cependant, certains pays imposent leurs propres exigences d'évaluation de la conformité pour les importations, des mécanismes qui font habituellement double emploi en ne reconnaissant pas les accréditations canadiennes. Il faudrait donc s'efforcer, toutes les fois que cela est possible, de faire reconnaître directement nos normes et nos systèmes d'évaluation de la conformité de manière à minimiser les coûts tout en maximisant la flexibilité.

Par ailleurs, de nombreux pays sont sensibles aux préoccupations environnementales et s'efforcent d'appliquer des solutions durables et d'utiliser des matériaux de construction écologiques. Le Canada a une excellente réputation en la matière. Ce ne sont toutefois pas tous les pays qui voient d'un bon oeil l'utilisation du bois comme matériau de construction. En conséquence, on doit tout mettre en oeuvre pour faire valoir que le Canada est un fournisseur crédible et durable de produits du bois et que ceux-ci font partie intégrante des solutions pour une construction écologique. Des obstacles semblables existent à différents degrés dans la plupart des pays du Partenariat transpacifique. Dans la mesure du possible, on devrait s'employer à minimiser les impacts de ces obstacles et à faire reconnaître les systèmes existants au Canada.

Les pays actuellement membres du Partenariat transpacifique comptent pour au moins 78 % des exportations de bois d'oeuvre canadien sur les marchés mondiaux. Si l'on ajoute les pays aspirant à en faire partie, le marché du PTP représente près de 98 % des exportations canadiennes de bois d'oeuvre dont la valeur s'établissait à 5,8 milliards de dollars en 2012. Ainsi donc, les dispositions commerciales établies dans le cadre du PTP concernant les droits de douane et les quotas, les obstacles au commerce, les politiques d'approvisionnement et de concurrence et les exigences environnementales revêtent une importance capitale pour l'industrie du bois.

Nous pourrions notamment suggérer aux négociateurs canadiens d'inclure des dispositions faisant en sorte qu'il deviendra plus difficile pour des pays comme le Japon d'adopter des politiques d'achat préférentiel assorties d'incitatifs favorables à l'industrie nationale. C'est le cas notamment de leur agence forestière dont le programme de points pour l'utilisation du bois menace considérablement notre part de marché dans ce pays. Je vous ai déjà parlé de l'acceptation et de la reconnaissance de nos mécanismes d'évaluation de la conformité et de nos normes pour les produits, de même que de notre réputation en matière d'environnement et des possibilités d'utilisation du bois comme matériau écologique.

Il y a également des situations — celle de la Corée étant la plus flagrante — où nos exportateurs sont défavorisés. Les négociations, non seulement dans le cadre du PTP, mais également de l'Accord de partenariat économique du Canada avec la Corée, joueront donc un rôle essentiel si l'on veut que les conditions soient égales pour tous.

Je vous dirais en terminant que l'industrie forestière canadienne apprécie grandement les efforts déployés par notre gouvernement pour négocier et mettre en oeuvre des accords de libre-échange et des ententes commerciales. Grâce à ces accords, notre industrie peut accroître ses activités commerciales et ses exportations, ce qui est essentiel pour améliorer le sort des intervenants du secteur.

• (0920)

Un grand merci de m'avoir donné l'occasion de comparaître devant vous aujourd'hui.

Le président: Merci beaucoup pour votre exposé.

L'industrie forestière est bien en avance sur le gouvernement en matière de commerce international. Vos réalisations sont admirables, et votre industrie ne s'en porte que mieux.

Madame Crowder, vous avez sept minutes.

Mme Jean Crowder (Nanaimo—Cowichan, NPD): Merci, monsieur Merrifield, et merci à nos témoins.

Je veux commencer par le secteur forestier, car le bien-être économique de ma circonscription de Nanaimo—Cowichan est depuis longtemps tributaire de cette industrie.

Au cours des dernières années, nous avons pu constater un déclin dans le secteur forestier. Des usines ont fermé leurs portes, ce qui a eu des répercussions concrètes sur l'économie locale.

Fait assez troublant, différentes organisations ont souligné qu'il leur était difficile d'obtenir des détails sur le Partenariat transpacifique.

Qu'en est-il de votre situation? De quel genre d'information disposez-vous? Avez-vous pu obtenir des détails? De quelle manière vous a-t-on consultés?

• (0925)

M. Paul Newman: C'est tout à fait pertinent.

Pour préparer mes observations, je suis allé sur Internet. J'ai cherché les documents rendus disponibles par le gouvernement fédéral. J'ai même consulté Wikipédia et des sites semblables. Ce sont les sources auxquelles j'ai puisé.

Il y a sans doute des sources utiles qui m'ont échappé. J'ai aussi jeté un coup d'oeil à l'information communiquée par d'autres pays comme les États-Unis et l'Océanie. Je n'ai pas déniché énormément de détails, mais je croyais en avoir suffisamment pour tout au moins étayer ma position.

Mme Jean Crowder: Je me réjouis des recommandations concrètes formulées tant par M. Boon que par M. Newman, car

j'estime que c'est utile pour notre comité, mais il faut avouer qu'il s'agit davantage d'une liste de souhaits étant donné que vous n'avez pu prendre connaissance des détails concernant le PTP.

M. Paul Newman: J'ai pu noter la portée de l'entente dans différents secteurs et cela correspond bien aux problèmes avec lesquels nous devons composer dans un certain nombre de pays.

J'ai structuré mon mémoire en fonction de cela.

Mme Jean Crowder: Avant de vous laisser la parole, monsieur Slaco, je veux souligner que bon nombre d'entre nous avons dû nous en remettre aux fuites. C'est via WikiLeaks que j'ai trouvé le document traitant du chapitre sur l'environnement du PTP et des commentaires du président. Malheureusement, on ne peut pas se fier à notre gouvernement pour avoir de l'information. Nous nous sommes tournés vers WikiLeaks, et j'y ai trouvé certains renseignements très pertinents au sujet du chapitre sur l'environnement, des informations que l'on aurait dû nous fournir.

J'ai noté ce que vous avez dit à propos de l'environnement, et c'est une situation qui devrait tous nous préoccuper.

Monsieur Slaco.

M. Ric Slaco (vice-président et chef forestier, Interfor): Oui, je voulais préciser qu'il est possible pour le secteur forestier d'avoir accès à de l'information sur le PTP et d'autres ententes commerciales.

Mme Jean Crowder: Seriez-vous disposé à communiquer ces renseignements au comité, car vous bénéficiez sans doute de détails que nous n'avons pas?

M. Ric Slaco: Il s'agit d'un mécanisme mis en place par le gouvernement fédéral pour nous informer dans le dossier de l'entente sur le bois d'oeuvre.

Parallèlement à cela, nous avons droit à des séances d'information et je crois aussi qu'il y a des séminaires sur le Web.

Il va de soi que l'un des aspects les plus importants du PTP réside dans la possibilité pour le Canada de conclure des accords commerciaux modernes avec de nouveaux partenaires.

Au fur et à mesure que le Canada s'investit dans ce Partenariat transpacifique, tous les intervenants vivent un processus d'apprentissage. La documentation écrite est peut-être restreinte, mais le gouvernement fédéral réussit tout de même à transmettre...

Mme Jean Crowder: Je vais devoir vous interrompre, car je n'ai que sept minutes pour mes questions et vos réponses.

Monsieur Newman, j'aimerais aborder deux points avec vous. Hier, des témoins nous ont parlé de l'importance de la valeur ajoutée. Je voudrais d'abord savoir si votre organisation a cherché à évaluer la concurrence et les répercussions possibles du PTP en termes d'incursion dans le marché canadien.

Par ailleurs, auriez-vous une recommandation précise à formuler à notre comité concernant le soutien à apporter au titre de la valeur ajoutée de manière à conserver des emplois plus rémunérateurs au sein de l'économie canadienne?

M. Paul Newman: Je ne suis sans doute pas la personne la mieux placée pour vous répondre à ce sujet car nous sommes, comme je vous l'ai indiqué, un regroupement d'associations. Ma propre expertise est dans le secteur du bois d'oeuvre massif.

Nous comptons parmi nos membres BC Wood Specialties Group, une organisation qui commande des recherches et des trucs semblables, mais je ne suis pas un expert à cet égard.

Mme Jean Crowder: Pour ce qui est de l'évaluation des compétiteurs, qu'en est-il des mesures de soutien pour la valeur ajoutée?

M. Paul Newman: Pouvez-vous répéter la question?

Mme Jean Crowder: Avez-vous des recommandations précises à faire à notre comité concernant les politiques ou les mesures de protection qui pourraient être adoptées à l'égard des activités à valeur ajoutée dans le cadre du PTP?

• (0930)

M. Paul Newman: Il est bien certain que l'on pourrait réduire les droits de douane et les obstacles de la sorte.

Mme Jean Crowder: Vous avez aussi parlé des normes.

M. Paul Newman: Oui, les normes peuvent aussi faire obstacle aux activités de production à valeur ajoutée. Il y a également les enjeux phytosanitaires.

Mme Jean Crowder: Cela nous ramène aux éléments que vous avez soulevés dans votre déclaration, mais rien d'autre ne vous vient à l'esprit concernant la valeur ajoutée?

M. Paul Newman: Si vous voulez en savoir plus long sur les études qui peuvent être menées à propos des pays pouvant nous livrer concurrence et sur des sujets de la sorte, je crois qu'il serait préférable que vous vous adressiez à des gens qui connaissent mieux le secteur de la production à valeur ajoutée.

Mme Jean Crowder: Avez-vous été en mesure d'effectuer une analyse pour quantifier la création d'emplois additionnels à prévoir dans le secteur forestier? Je m'intéresse à la situation en Colombie-Britannique, mais aussi dans l'ensemble du pays.

Monsieur Slaco ou monsieur Newman, avez-vous mené des travaux à ce sujet?

M. Paul Newman: Nous créons déjà beaucoup d'emplois. Si on considère quelques-uns des pays comme la Chine qui pourraient s'engager dans le partenariat, on estime qu'une vingtaine d'usines ont pu continuer à fonctionner durant le ralentissement économique, ce qui a représenté plusieurs centaines d'emplois grâce à cette proportion de 19 % de nos exportations qui sont destinées à la Chine, comme je vous l'indiquais. C'est on ne peut plus concret. La Corée est un autre marché où on a noté une forte croissance des exportations...

Mme Jean Crowder: Mais cela ne vient pas du PTP...

M. Paul Newman: En effet. Je ne saurais vous dire si des projections ont été faites.

M. Ric Slaco: Il n'y a pas eu d'analyse à proprement parler. Comme je le disais, il est absolument essentiel de conclure des ententes commerciales modernes avec les pays commerçants. Nous en récolterons assurément les fruits au chapitre de la création d'emplois, que ce soit la semaine prochaine, l'an prochain ou même dans 10 ans.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Hoback.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Merci, monsieur le président.

Je vous remercie, messieurs, de votre présence ce matin.

Je suis de la magnifique circonscription de Prince Albert. À n'en pas douter, nous regorgeons de bovins et de produits forestiers. Lorsque mon grand-père est arrivé au Canada, il a notamment travaillé comme bûcheron dans la région de Big River. J'ai aussi de la famille dans le secteur agricole, ce qui me donne des liens avec ces deux grandes industries de l'histoire canadienne.

Je trouve vraiment intéressant d'entendre les gens du NPD répéter sans cesse que le PTP ne créera aucun emploi, alors que nous savons tous que c'est absolument faux. Ils aiment prétendre qu'il n'y a aucun avantage associé à une entente commerciale, car aucun accord de la sorte n'a jamais trouvé grâce à leurs yeux. Ne soyez donc pas surpris du genre de questions que les néo-démocrates pourront vous poser, car c'est simplement leur façon de voir les choses.

Je vais m'adresser d'abord à M. Boon. Disons que vous ne participez pas au processus de PTP et que vous examinez les choses d'un point de vue externe. Quels avantages y verriez-vous pour votre secteur et quelles seraient les répercussions pour les agriculteurs canadiens dans les Prairies comme ailleurs?

M. Kevin Boon: Nous nous retrouvons dans une situation un peu particulière en raison des répercussions de l'ESB. Depuis la détection de la maladie en 2003, nous avons en fait pu constater que l'on s'en servait comme prétexte pour ériger des barrières au commerce. Dans le contexte du Partenariat transpacifique, il faut noter que ces obstacles sont davantage présents en Asie et dans les pays riverains du Pacifique où notre accès aux marchés est plutôt limité. On y établit des critères tels qu'il nous est difficile de s'y conformer avec notre produit. Le Partenariat transpacifique nous permettra d'éliminer certaines de ces irrégularités de telle sorte que nous puissions évoluer dans des conditions plus proches de celles que connaissent certains de nos concurrents. Il ne s'agit pas uniquement d'obtenir l'accès aux marchés; il faut veiller à ce que les règles du jeu soient à peu près équivalentes pour tous les fournisseurs.

M. Randy Hoback: Ne serait-il pas juste de dire que le ministre Ritz a fait des pieds et des mains au cours des trois dernières années pour réouvrir l'accès à ces marchés dont les portes nous avaient été fermées en raison de l'ESB? L'ESB est une maladie bovine, mais on s'en est servi en l'espèce comme d'une barrière non tarifaire au commerce.

Avec le PTP, une entente multilatérale serait conclue. Le ministre n'aurait plus à faire des démarches auprès de chacun des pays compte tenu de la nature multilatérale d'un tel accord et des moyens dont on dispose pour en assurer l'application. C'est assurément ce qui est avantageux pour les éleveurs de bétail.

M. Kevin Boon: Il y a certes un avantage à cet égard, et je dois lever mon chapeau aux ministres Ritz et Fast pour le travail qu'ils ont accompli sur les questions commerciales. Il faut notamment considérer que nos différentes industries doivent désormais évoluer au sein d'un marché planétaire. Nous formons une communauté à l'échelle mondiale. Nous ne pouvons pas limiter notre réflexion aux seules questions canadiennes. Plus les négociations nous permettront d'en arriver à une entente offrant des conditions égales, ou tout au moins comparables, plus il nous sera facile d'étendre le spectre de nos activités. J'ai parlé d'optimisation des carcasses. Il s'agit de pouvoir obtenir le meilleur prix possible pour toutes ces langues et tous ces foies que nous n'utilisons pas. Même à l'intérieur de la région du Pacifique, les exigences en la matière peuvent varier. C'est donc vraiment favorable à nos activités de transformation à valeur ajoutée.

M. Randy Hoback: Oui, c'est justement ce dont j'allais vous parler: votre utilisation de différents produits pour différentes parties du monde. Dans le cadre de l'AECG, par exemple, les pays de l'Union européenne s'intéressaient à certaines coupes, alors que ce sont d'autres qui sont utilisées pour les pays du PTP. Il s'ensuit que la transformation doit se faire ici même au Canada de telle sorte que les différentes composantes puissent être expédiées vers les marchés correspondants. Voilà donc un autre avantage pour l'économie canadienne. C'est autant d'emplois de plus pour des Canadiens.

M. Kevin Boon: Tout à fait. J'ai toujours pensé que l'une de nos pires erreurs à la suite de la crise de l'ESB a été d'ouvrir nos frontières pour permettre aux bovins vivants de quitter le pays, car nous nous privions ainsi de nos possibilités de transformation. Plus nous en gardons au pays, plus d'emplois nous créons et meilleures sont nos perspectives de production à valeur ajoutée au Canada.

Un autre élément vraiment important de l'AECG que les gens ne saisissent pas bien vient du fait que les exigences européennes nous obligent à produire des aliments sans ajout d'hormones. La Chine a bien précisé qu'elle ne voulait aucune trace de ractopamine. Sans trop entrer dans les détails techniques, disons que la ractopamine est le vecteur de transport de bon nombre des hormones ajoutées.

Ainsi, en élevant notre boeuf en fonction du marché européen, nous faisons d'une pierre deux coups en créant par le fait même un produit acceptable aussi pour les Chinois. Tout cela pour dire que si l'Europe achète de 35 à 40 % de nos carcasses, qu'il nous en reste encore 60 ou 70 % à utiliser, et qu'un autre client nous en prend tout à coup 30 ou 40 %, nous pouvons tirer le meilleur prix possible de nos carcasses d'une façon qui ne nous oblige pas à effectuer un tri trop exigeant dans nos usines. Nous pouvons ainsi garder nos coûts à un niveau raisonnable et peut-être même les réduire un peu pour notre production domestique également. Nous sommes alors en mesure de mieux amortir nos coûts de transformation.

L'un des grands avantages de l'ouverture de ces marchés réside donc dans la possibilité d'accroître notre capacité, non seulement pour la production mais aussi pour la transformation.

• (0935)

M. Randy Hoback: Monsieur Newman, on se rappelle bien sûr de 2008 dans le secteur forestier... à Prince Albert, notre usine de pâtes et papier a fermé ses portes en 2007. L'ensemble du secteur forestier s'est pour ainsi dire effondré. Je vous concède qu'il y a maintenant reprise. Certaines scieries ont redémarré. Il faudra attendre encore 18 mois pour que notre usine fasse de même, pour autant que l'on puisse trouver la main-d'oeuvre possédant les qualifications appropriées, mais c'est là un autre sujet que nous n'aborderons pas aujourd'hui. J'estime toutefois que le problème a notamment été attribuable à notre dépendance à l'égard d'un marché unique pour l'ensemble de notre production.

Bien évidemment, avec l'AECG et le PTP, vous aurez accès à un large éventail de consommateurs, 500 millions en Europe seulement, et je ne sais pas trop combien de millions en Asie. M. Holder pourrait sans doute nous le dire de mémoire.

Qu'est-ce que cela signifie pour votre secteur? N'aurez-vous pas ainsi accès à une clientèle de base suffisamment vaste pour maintenir un niveau constant de production malgré les difficultés particulières que vous pourriez rencontrer dans un pays ou dans un autre?

M. Paul Newman: Absolument. Nous avons été durement frappés par le ralentissement de 2006-2007 alors que nous accusions un déficit important par rapport au marché des États-Unis. Heureusement, des efforts ont été déployés à la fin des années 1990 et au début des années 2000 pour acquérir des entreprises, via

des groupes comme Produits de bois canadien — de sorte que nos spécifications et nos produits soient reconnus par certains marchés asiatiques émergents. Ces efforts nous ont beaucoup aidés.

Comme l'indiquait M. Slaco, c'est vraiment dans ce sens-là que les ententes commerciales deviennent cruciales pour notre avenir, car je ne crois pas que notre industrie voudrait se retrouver à nouveau dans une telle situation de dépendance.

M. Randy Hoback: On pourrait donc affirmer sans craindre de se tromper que si notre pays ne participait pas, par exemple, aux négociations sur le PTP, votre industrie s'en trouverait nettement désavantagée par rapport aux pays auxquels vous livrez concurrence sur le marché mondial.

M. Paul Newman: Oui. Reste à voir les débouchés que nos négociateurs pourront nous obtenir. Mais si nous ne participions pas au processus et si nous étions exclus des ententes sur les barrières tarifaires, notamment, je crois que notre industrie s'en ressentirait beaucoup.

M. Randy Hoback: Ce sont les principes de base de la macroéconomie. Il n'est pas nécessaire de connaître tous les détails pour comprendre cela, n'est-ce pas?

Le président: D'accord. C'est tout pour l'instant.

Notre analyste vient de me dire que les pays participant au PTP regroupent 792 millions de personnes. Voilà votre réponse.

Monsieur Pacetti, vous avez la parole.

M. Massimo Pacetti (Saint-Léonard—Saint-Michel, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci à nos témoins de s'être déplacés pour comparaître devant nous.

Ma première question s'adresse à M. Boon. Je crois comprendre que lorsque nous signons des accords de libre-échange, c'est généralement pour régler des questions de droits de douane et de tarifs, mais vous avez mentionné que votre industrie bénéficierait ainsi de conditions semblables à celles dont profitent certains de vos compétiteurs, davantage du point de vue de la réglementation et de la conformité.

Pouvez-vous nous en dire plus long à ce sujet? Est-ce que cela va être inclus dans les négociations? Avez-vous apporté une contribution à cet égard? C'est un aspect qui va être important.

M. Kevin Boon: C'est effectivement important. À partir du bureau de la Canadian Cattlemen's Association à Ottawa, John Masswohl s'est engagé très activement dans le processus en exposant tous les faits pertinents à notre gouvernement canadien. Il y a également la Five Nation Beef Alliance, un regroupement qui nous permet de travailler en partenariat avec quelques-uns de nos principaux concurrents, à savoir les États-Unis, le Mexique, la Nouvelle-Zélande et l'Australie.

Nous sommes désavantagés du fait des mesures réglementaires qui ont été prises et auxquelles nous devons nous conformer depuis la crise de l'ESB. Nous devons ainsi prendre quelques dispositions supplémentaires qui entraînent des coûts que nos concurrents n'ont pas à assumer. C'est la raison pour laquelle il importe tant que nous adoptions une approche fondée sur les données scientifiques de telle sorte qu'il soit bien convenu que nous avons la capacité d'atteindre le niveau souhaité, même si au départ nous devons respecter certaines restrictions ne s'appliquant pas nécessairement à nos concurrents.

• (0940)

M. Massimo Pacetti: Désolé de vous interrompre, mais il n'est aucunement question ici de droits de douane et de tarifs. C'est une affaire de conformité et de réglementation, et cela concerne les moyens à prendre pour offrir des conditions égales à tous.

M. Kevin Boon: Tout à fait.

M. Massimo Pacetti: Si vous ne signiez pas le PTP, est-ce que cela ferait une différence?

M. Kevin Boon: Oui.

Avec le PTP, nous avons signé une entente et convenu des détails avec eux, mais c'est devenu en quelque sorte une barrière commerciale, surtout avec la Chine et le Japon. Ils s'en sont servis en grande partie pour nous restreindre l'accès de telle sorte qu'il ne vaut même plus la peine de tenter le coup du point de vue économique. Il s'agit essentiellement de voir si nous sommes autorisés à avoir accès aux marchés avec un produit désossé ou non, et quels éléments nous devons retirer au titre des matières à risque spécifiées. Nous ne sommes pas en train de dire qu'il faudrait éliminer toutes ces restrictions. C'est simplement que la réglementation devrait s'appliquer de la même manière pour tous.

M. Massimo Pacetti: Je n'ai que cinq minutes et j'aimerais me garder du temps pour poser une question à M. Newman. Quel est votre principal compétiteur au sein du PTP?

M. Kevin Boon: En Asie, pour le PTP, ce serait l'Australie et la Nouvelle-Zélande, et c'est en grande partie dû à la situation géographique et à la proximité par rapport aux marchés.

M. Massimo Pacetti: D'accord, je vous remercie.

Monsieur Newman, vers la fin, vous avez laissé entendre que votre secteur ne bénéficiait pas du libre-échange. Je n'ai pas bien compris, parce que je n'ai pas de copie de votre mémoire, mais vous avez dit que si l'on signait le PTP, certains secteurs n'en profiteraient pas et que vous ne voudriez pas être pénalisés. Est-ce que j'ai bien compris?

M. Paul Newman: Non. Je suis désolé que vous n'avez pas reçu mon mémoire.

M. Massimo Pacetti: Non, ça va.

M. Paul Newman: J'ai probablement dit, plutôt, que certains membres du PTP ne nous voient pas comme un grand partenaire potentiel pour l'instant, pour diverses raisons. Ils peuvent avoir leur propre industrie forestière, ne pas utiliser beaucoup de bois ou je ne sais quoi d'autre, mais je pense que dans l'ensemble, les entreprises de notre secteur considéreraient un accord de libre-échange avantageux.

M. Massimo Pacetti: Pour ce qui est du processus... cette question s'adresserait peut-être plus à M. Slaco, mais je n'en suis pas certain.

Il y a deux pays qui ont commencé à négocier en 2005, puis d'autres pays s'y sont joints en 2008 et encore d'autres en 2010. Le Canada ne s'est finalement joint aux pourparlers qu'en 2012. Quand il a embarqué, s'est-il engagé à accepter une certaine part des négociations déjà menées de 2005 à 2012? À quel moment commençons-nous à négocier?

Est-ce que quelqu'un le sait?

M. Ric Slaco: D'après ce que je comprends, il commence à négocier tout de suite, il y a donc des paramètres qui ont déjà été établis. Ensuite, pour accepter l'accord final, il faut essentiellement

prendre connaissance de tous les sujets qui ont été débattus, mais il ne s'agit que d'une discussion. C'est lorsque le document...

M. Massimo Pacetti: Est-ce qu'il y a des dispositions qui ont déjà été adoptées?

M. Ric Slaco: Pardon?

M. Massimo Pacetti: Aucune des décisions prises à ce jour ne va toucher vos secteurs, sauf peut-être un peu le vôtre, monsieur Boon? Je ne peux pas croire que rien n'a été décidé depuis le début des négociations, en 2005, jusqu'en 2012.

M. Ric Slaco: J'imagine qu'une bonne partie des discussions portaient sur la démarche elle-même. De notre point de vue, en tout cas, bien qu'il y ait pu avoir des discussions sur certains enjeux, chaque pays aura...

M. Massimo Pacetti: Vous n'êtes au courant de rien qui...

M. Ric Slaco: Non. Pour nous, l'un des principaux enjeux était l'accord commercial que nous avons conclu avec les États-Unis.

Nous ne voulions vraiment pas que le PTP fasse entrave...

Le président: Votre temps est écoulé.

M. Massimo Pacetti: Monsieur Boon, êtes-vous au courant de quoi que ce soit?

M. Kevin Boon: Les négociations sont commencées, mais à ma connaissance, aucune entente n'a encore été prise.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Holder.

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

J'aimerais remercier nos témoins d'être ici pour nous fournir leur éclairage sur leur industrie.

Monsieur Boon, je vais commencer par vous, si vous me le permettez. Je n'ai que quelques questions concernant la vache.

Je vis à London, en Ontario, une région que j'aime décrire comme une oasis urbaine dans une mer d'agriculture. On appelle parfois London la ville forestière, mais c'est probablement tout ce qu'il y a de forestier à notre ville. Nous ne coupons pas les arbres à des fins commerciales, mais nous apprécions la chlorophylle et les autres choses que les arbres nous apportent, et c'est probablement là toute la contribution de London à l'environnement canadien. Je m'excuse, ce commentaire s'adressait à M. Newman.

Monsieur Boon, vous nous avez dit que l'ouverture des marchés découlant du PTP nous offrirait de nouveaux débouchés pour utiliser toutes les parties de la vache. Certaines parties de l'animal ne se vendent pas dans certains pays. J'essaie de comprendre ce que vous... Vous nous avez dit qu'une fois l'animal transformé, le produit disponible représente 900 livres. J'essaie de saisir l'avantage du PTP sur l'AECG ou notre accord avec les États-Unis, par exemple, pour utiliser ou vendre dans ces pays certaines parties de la carcasse qu'on ne peut pas vendre en Europe ou aux États-Unis.

• (0945)

M. Kevin Boon: En gros, sur notre marché national seulement, sans tenir compte de nos exportations, nous n'utilisons probablement qu'environ 85 % de la carcasse. Les autres 15 % sont jetés, mais il ne s'agit pas tant des déchets que de produits sous-utilisés. Ils pourraient servir à fabriquer de la nourriture pour animaux.

M. Massimo Pacetti: Des hot dogs...

M. Kevin Boon: Les hot dogs sont rendus assez bons maintenant. Ils ont souvent eu mauvaise presse.

Nous pouvons maintenant utiliser ces produits parce que d'autres pays les utilisent. Prenons l'exemple tout simple des foies et des langues. Nous en consomons très peu au Canada. Le fait est que l'un des premiers pays à nous ouvrir ses portes après la crise de l'ESB a été Cuba, qui voulait nous acheter du foie. Cette simple ouverture nous a permis de toucher 12 \$ de plus par bête.

M. Ed Holder: D'accord, mais voilà ma question sur le PTP: y a-t-il des parties de la carcasse que vous pourriez utiliser en plus grande quantité grâce aux pays en jeu et qui sont sous-utilisées en ce moment?

M. Kevin Boon: Il est évident que le Japon et la Corée vont utiliser beaucoup de ce que nous appelons les abats, et ce, en très grande quantité. Vous remarquerez aussi que si vous voulez acheter des bouts de côtes de boeuf au Canada, ils sont extrêmement difficiles à trouver, parce que c'est l'un des produits qu'ils nous achètent en quantité tellement élevée que nous n'arrivons plus à en acheter chez nous. Cette hausse des ventes nous permet de réduire tous nos coûts de production globaux, mais il s'agit de parties de l'animal pour lesquelles nous devrions probablement payer pour nous débarrasser.

M. Ed Holder: Vous avez laissé entendre que si cet accord est conclu, on pourrait s'attendre à ce que la transformation se fasse plus ici qu'aux États-Unis. On se demande toujours pourquoi il n'y a pas plus de transformation qui se fait ici, au Canada.

En quoi le PTP nous permettra-t-il d'intensifier la production au Canada?

M. Kevin Boon: Nous savons déjà, compte tenu des différends que nous avons avec les États-Unis, notamment concernant la mention du pays d'origine sur l'étiquette et le protectionnisme... Si nous signions un accord multilatéral comme celui-ci, nous devrions suivre les mêmes règles, tant pour la transformation que pour l'établissement de tarifs. Donc pour les MRS et tout ce que nous devons éliminer, selon la réglementation, nous partirions des mêmes bases que les États-Unis. En ce moment, ils ont un avantage d'environ 35 \$ sur nous dans bon nombre de ces pays, puisqu'ils ne sont pas tenus d'éliminer certaines matières pour envoyer leurs bêtes là-bas. Si nous bénéficions des mêmes règles, ce serait un plus, et nous pourrions ainsi faire la transformation ici aussi.

Il y a ensuite la question de la main-d'oeuvre. C'est un enjeu énorme pour nous... Ils ont avantage sur le plan des coûts. Donc si nous pouvions retirer une plus grande valeur de chaque animal, nous serions à égalité.

M. Ed Holder: Je vous remercie de cette réponse.

Monsieur Newman et monsieur Slaco, je vous remercie de vos observations au nom du Canada Wood Group. L'Association des produits forestiers du Canada appuie l'AECG depuis longtemps, bien sûr, donc vos observations sur le PTP sont très utiles.

Vous savez clairement que les dispositions de notre Accord de libre-échange nord-américain avec les États-Unis seront prises en compte dans le PTP. Y a-t-il des gains que votre industrie pourrait réaliser sur le plan des normes grâce au PTP qu'elle n'a pas déjà avec l'ALENA? Y a-t-il des réflexions, des espoirs ou des attentes dont vous aimeriez nous faire part?

M. Ric Slaco: Je ne suis au courant de rien... Bien sûr, comme je l'ai déjà mentionné, bien que le PTP ne nous procure aucun nouvel avantage en tant que tel en Amérique du Nord, parce que nous avons déjà un accord qui fonctionne très bien... En fait, nous voulons simplement nous assurer que le PTP n'aura pas d'incidence sur cet

accord. C'est d'ailleurs le cas, d'après ce que nous comprenons jusqu'ici.

M. Ed Holder: C'est intéressant, monsieur Slaco, vous avez dit qu'il fonctionnait bien. Nous nous rappelons tous de notre différend avec les États-Unis sur le bois d'oeuvre; je ne suis pas certain que ce soit notre définition d'un accord qui fonctionne bien. Je suis curieux. Comment réagissez-vous à cela?

Je ne suis pas sûr de comprendre. Nous avons fini par nous entendre sur une solution que vous voulez peut-être commenter, mais je dois vous dire que la frustration que j'ai ressentie à ce moment-là envers les États-Unis allait bien au-delà du raisonnable. J'étais très déçu.

• (0950)

M. Ric Slaco: Il est vrai que notre différend avec les États-Unis sur le bois d'oeuvre nous hante depuis des dizaines d'années, je dirais même des centaines d'années, ce n'est pas nouveau. Je pense que bien que l'accord signé en 2006 ne soit peut-être pas parfait, il a procuré aux deux pays un certain niveau de certitude.

M. Ed Holder: Aurions-nous pu obtenir ce règlement sans l'ALENA, d'après vous?

M. Ric Slaco: Il est difficile pour moi de vous dire si cela aurait été le cas ou non. Je pense, en rétrospective, que ce qui s'est passé...

M. Ed Holder: Je ne parle pas du fait que ce différend ait eu lieu, mais du mécanisme de règlement lui-même.

M. Ric Slaco: Je pense que le mécanisme de règlement en tant que tel ne dépendait pas vraiment de l'ALENA. Il dépendait d'une combinaison de facteurs, dont la position du Canada, qui souhaitait établir un commerce conforme aux normes internationales, et la possibilité pour les États-Unis de prendre alors des mesures unilatérales par leur Département du commerce, ce qui a donné lieu à un accord jugé acceptable par les deux pays. Si l'on regarde comment la situation a évolué depuis 2006, je pense que cet accord fonctionne bien. Les deux pays ont même accepté de le prolonger, il y a un an, et je pense que c'est en grande partie parce qu'ils reconnaissent que bien qu'il ne soit pas parfait, il fonctionne.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Sandhu.

M. Jasbir Sandhu (Surrey-Nord, NPD): Merci, monsieur le président. J'aimerais poser une question dans la foulée de celle que M. Pacetti vous a posée un peu plus tôt.

Monsieur Boon, vous avez dit qu'il était important de participer aux négociations plutôt que de les suivre de l'extérieur. Les négociations en vue du PTP ont commencé en 2005, mais les principaux pourparlers n'ont débuté qu'en 2008. Le Canada s'est joint aux négociations sur le PTP en 2012, alors que 14 rondes de négociation étaient déjà terminées. À l'époque, il a été convenu que le Canada se joigne aux négociations à condition qu'il ne puisse pas les faire reculer en demandant de renégocier ce qui avait déjà été négocié.

Avez-vous des inquiétudes sur ce qui a déjà été fait pendant que nous ne faisons pas partie des discussions?

M. Kevin Boon: Pas énormément, pour l'instant, pour la simple raison que les ministres Ritz et Fast ont eu une relation très franche et ouverte avec les représentants commerciaux des autres pays et qu'ils ont eu l'occasion d'exprimer nos attentes et nos besoins pour tous les marchés. Nous savons très précisément ce qu'il nous faut pour permettre à notre industrie de prospérer. Ces objectifs ont toujours été fermement établis. Nous avons toujours été inflexibles à cet égard: ce sont des demandes non négociables, et si les autres ne sont pas prêts à nous écouter, il sera extrêmement difficile pour nous de continuer.

Bref, nous ne connaissons certes pas encore tous les détails — et tout est dans les détails, comme toujours —, mais je crois que nous avons fait tout ce qu'il nous était possible de faire pour assurer la viabilité de notre secteur.

M. Jasbir Sandhu: Seriez-vous d'accord pour dire que nous ne pouvons pas revenir en arrière pour discuter de ce qui a déjà été négocié? Cela pourrait nuire au Canada.

M. Kevin Boon: C'est possible, mais je suppose qu'en bout de ligne...

M. Jasbir Sandhu: C'est tout ce que je voulais entendre.

Monsieur Newman, vous nous avez parlé des préoccupations environnementales. Comment les gouvernements et les entreprises peuvent-ils unir leurs forces pour atténuer les risques pour l'environnement et entretenir une image de durabilité?

M. Paul Newman: Ce que j'essayais de vous dire, c'est qu'il y a une tendance, dans beaucoup de pays du monde, à utiliser le bois comme une solution environnementale dans le domaine du bâtiment, entre autres. Je pense que tout ce que nous pouvons faire pour rappeler que les produits du bois canadiens viennent d'aménagements forestiers durables et que...

M. Jasbir Sandhu: Comment le gouvernement peut-il contribuer à la production de bois durable que nous exportons vers d'autres pays?

M. Paul Newman: Eh bien, il peut y participer par ses discussions sur le PTP, mais il y a d'autres exemples, notamment en Chine, où le gouvernement fédéral collabore avec le MOHURD, le ministère du Bâtiment de la Chine, afin de positionner le bois comme un matériau de construction vert, pour aider la Chine à relever les défis environnementaux auxquels elle est confrontée, comme l'efficacité énergétique. Il y a donc des mesures très concrètes que nous pouvons prendre bilatéralement. Ensuite, je m'attends à ce qu'il y ait également des possibilités dans le cadre du PTP.

● (0955)

M. Jasbir Sandhu: Vous nous avez parlé de nouveaux marchés comme ceux du Vietnam et de la Malaisie, parce qu'une grande partie de la production se déplace vers ces deux pays. Encore une fois, comment les membres de l'industrie et du gouvernement peuvent-ils collaborer afin de favoriser la fabrication de produits à valeur ajoutée plutôt que l'exportation de grumes brutes vers ces pays? Comment pouvons-nous unir nos forces pour créer ici des emplois à valeur ajoutée?

M. Paul Newman: Il est intéressant de souligner que le gouvernement fédéral et les provinces appuient le travail réalisé par le Canada Wood Group depuis environ 1999 (donc sous le régime de différents gouvernements). Notre groupe multiplie les efforts pour essayer de créer de la demande pour les produits à valeur ajoutée dans différents pays où les gens gagnent un revenu considérable, particulièrement au Japon.

C'est un exemple concret de ce qui se fait en ce moment pour essayer de développer la demande et de créer des emplois à valeur ajoutée, ici, au Canada.

M. Jasbir Sandhu: Monsieur Boon, vous nous avez parlé d'investir pour les 30 prochaines années et de ce qui va se passer dans 30 ans. Encore une fois, comment le gouvernement peut-il s'associer aux acteurs de l'industrie pour investir dans la création d'emplois futurs à valeur ajoutée?

M. Kevin Boon: Cela revient en grande partie à créer un environnement propice à la production en nous assurant d'avoir le personnel nécessaire pour cela, mais en ce moment, l'un des plus grands enjeux au Canada, c'est la difficulté de retenir nos jeunes dans l'industrie. La concurrence est forte. Compte tenu du ralentissement qu'il y a eu dans le milieu forestier, l'approvisionnement en bois à moyen terme va être faible, et il va probablement falloir embaucher des travailleurs supplémentaires en temps et lieu. C'est le genre de difficulté que nous avons sur le plan des ressources humaines, d'abord, et il nous faut une main-d'oeuvre qualifiée, mais il faut partir de la base. Nous devons réussir à conserver notre main-d'oeuvre.

Lorsque nous parlons d'investir dans l'avenir, nous voulons dire qu'il faut nous donner les moyens de garder nos produits ici, de faire la coupe et la transformation ici, ce qui est un enjeu énorme. Il faut développer nos pâturages et travailler avec les autres groupes d'intérêt, pour nous assurer d'avoir les terres requises pour faire pousser l'herbe dont nous avons besoin.

Notre cheptel bovin n'a jamais été si petit. Il a atteint son apogée en 2005, mais ici, en Colombie-Britannique, nous avons perdu plus du tiers de nos vaches reproductrices depuis, et ce, en grande partie parce que nous n'avions tout simplement pas accès à beaucoup de marchés. Bien qu'ils rouvrent maintenant, nous sommes dans un creux, mais nous observons des pénuries un peu partout dans le monde, à cause des sécheresses et de toutes sortes d'autres facteurs.

Bref, pour l'instant, nous devons augmenter la taille de nos troupeaux pour prendre l'avantage et profiter de la croissance de la population. Nous constatons qu'en ce moment, le boeuf est très en demande dans le monde, il y a donc là une occasion à saisir. Il faut créer les conditions nécessaires pour qu'il soit avantageux et souhaitable pour les jeunes, maintenant et à long terme, de rester à la ferme et d'assurer la production. Les accords commerciaux que nous signons aujourd'hui vont nous aider à assurer des investissements dans notre propre avenir. Si nous savons que nous avons un marché, nous allons investir dans le nôtre aussi.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Hiebert, vous avez cinq minutes.

M. Russ Hiebert (Surrey-Sud—White Rock—Cloverdale, PCC): Je vous remercie tous les deux d'être ici.

Monsieur Boon, vous avez fait allusion dans votre exposé aux normes de l'OIE. Pouvez-vous nous dire en quoi elles consistent?

M. Kevin Boon: Les normes de l'OIE — je m'excuse, j'oublie toujours ce que les lettres signifient exactement, mais il s'agit de notre organisation mondiale pour les pratiques vétérinaires, pour la santé animale. Bon nombre de ces normes sont sujettes à interprétation, si bien que tel partenaire commercial peut imposer certaines règles dans certaines circonstances.

L'un des très bons exemples en est le recours à des stimulateurs de croissance pour accroître le rendement. Leur effet n'est pas encore bien compris, et les producteurs ne se fondent pas nécessairement sur la science pour déterminer quand s'arrêter. Les gens se disent simplement que ce ne doit pas être bon puisque ce sont des substances ajoutées à l'organisme des animaux.

Il faut faire en sorte que les producteurs se fondent sur des données scientifiques et suivent les recommandations de l'OIE, ce qui n'est pas toujours le cas partout. Certains pays avec lesquels nous avons des alliances commerciales, particulièrement l'Australie et la Nouvelle-Zélande, ne suivent pas les mêmes règles que nous, les mêmes critères. Par conséquent, ils peuvent faire les choses un peu différemment et conclure leurs propres accords bilatéraux. Il est très important pour nous que tout le monde accepte de suivre les mêmes normes dans le cadre du PTP.

● (1000)

M. Russ Hiebert: C'est exact. Pour l'instant, elles sont volontaires.

M. Kevin Boon: Elles sont volontaires. Lorsqu'un pays y adhère, il doit suivre le code de conduite, les normes et les pratiques en place, et cela fait partie de notre arsenal commercial. Cependant, certains pays ne les respectent pas. Ils n'ont pas adhéré aux normes de l'OIE, si bien qu'ils ne suivent pas nécessairement les mêmes pratiques que les autres.

M. Russ Hiebert: Voici ma dernière question. Votre industrie aurait-elle besoin de quoi que ce soit, d'une quelconque forme d'appui du gouvernement ou de la part de ses membres, pour tirer profit du PTP lorsqu'il sera conclu?

M. Kevin Boon: Je pense que l'une des principales choses... L'argent aide toujours, mais nous voulons récupérer notre argent. Il s'agit de l'argent des contribuables, donc quand nous en demandons, nous devons être vraiment sûrs de pouvoir obtenir un retour sur l'investissement. Il est extrêmement important pour nous d'être présentés aux bonnes personnes dans les bons pays pour pouvoir profiter des fruits du commerce. Je vais vous donner un exemple. Nous sommes en train de réaliser une étude de faisabilité en Colombie-Britannique sur un projet d'usine fédérale dans la province. Nous y voyons là l'occasion de pénétrer les marchés d'exportation. Maintenant que l'AECG est presque conclu, nous y voyons une belle occasion à saisir. Cependant, pour que ce soit avantageux pour nous comme pour le commerce, si nous pouvions obtenir des investissements non seulement de notre investisseur national, mais aussi d'un investisseur européen et d'un investisseur chinois, par exemple — je ne veux pas dire qu'ils viendraient nous acheter —, les possibilités exploseraient et ce serait tout un incitatif à exporter nos produits hors de nos frontières. Nous ne voulons pas seulement vendre nos produits, nous voulons vendre des produits transformés, et nous voulons que les étrangers aient tout intérêt à les acheter.

Si nous réussissons à attirer de tels investisseurs, nous serons bien plus susceptibles de devenir un partenaire stable à long terme. Nous allons gagner en certitude. Nous ne risquons plus constamment que nos acheteurs nous larguent parce qu'ils n'aiment pas ceci ou cela. Ils vont travailler avec nous pour que les produits répondent bel et bien aux besoins de leur pays et vont comprendre quels en sont les coûts aussi.

M. Russ Hiebert: Merci.

Monsieur Newman, à la fin de votre exposé, vous avez fait allusion à la politique d'achat préférentiel que certains pays utilisent pour promouvoir leurs fournisseurs nationaux. Je n'ai pas compris de

quel pays il s'agissait. Pensiez-vous au Japon? Pouvez-vous être plus précis?

M. Paul Newman: Oui, bien sûr.

M. Russ Hiebert: Cela ne semble pas être de pratique courante. Ne s'agirait-il pas d'une infraction aux accords commerciaux ou bilatéraux que nous avons?

M. Paul Newman: C'est une question qui préoccupe considérablement les membres de l'industrie comme du gouvernement, les dirigeants du MAECI et d'autres organismes gouvernementaux. Le Japon a un programme incitatif en plusieurs volets qui vise à revitaliser son secteur forestier national, principalement pour réduire ses importations. Il s'est doté d'incitatifs, de subventions pour la gestion des terres qui favorisent la construction de routes forestières, par exemple. D'autres mesures visent les établissements manufacturiers. Il finance jusqu'à 50 % des nouvelles installations et d'autres activités. La nouveauté à ce chapitre, c'est son programme de points pour l'utilisation de bois, soit l'équivalent d'environ 600 millions de dollars octroyés au service des forêts du Japon afin d'inciter les consommateurs japonais à acheter du bois du Japon. Ce programme a le potentiel de nuire non seulement au Canada, bien sûr, mais à tous les fournisseurs internationaux du Japon. Nous avons déployé beaucoup d'efforts, en fait, tout comme certains de nos homologues internationaux, pour désapprouver ces mesures.

M. Russ Hiebert: Je sais que mon temps est écoulé, mais je n'ai jamais vu le Japon comme un pays forestier.

Le président: En fait, lorsque le comité s'est rendu au Japon, il y a un an, nous nous sommes penchés assez en profondeur sur la question, et nous sommes tout aussi inquiets que vous de la situation que vous venez de décrire.

Je vous remercie infiniment.

M. Ed Holder: Comment s'est passé ce voyage?

Le président: C'était un superbe voyage, et je sais que vous n'êtes pas amer. Certains membres du comité n'ont pas pu y participer.

Nous souhaitons vous remercier, messieurs, d'être venus témoigner devant nous. Nous vous sommes reconnaissants du temps que vous nous avez consacré.

Sur ce, nous allons nous interrompre le temps de nous organiser pour accueillir notre prochain groupe de témoins.

● (1000)

(Pause)

● (1015)

Le président: Je vais demander aux membres du comité de bien vouloir s'asseoir.

Nous recevons maintenant M. Woo, président et chef de la direction de la Fondation Asie Pacifique du Canada. Vous avez déjà comparu devant nous par vidéoconférence, n'est-ce pas? Vous nous aviez présenté des observations très appréciées, et nous avons hâte de vous entendre ce matin, puis de vous poser des questions.

Nous avons également prévu entendre M. Van Keulen, qui représente la British Columbia Dairy Association. Il était parmi nous hier, mais il n'est pas encore arrivé. S'il se présente, nous allons lui donner l'occasion de prendre la parole à son tour, puis de répondre à nos questions.

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

M. Yuen Pau Woo (président et chef de la direction, Fondation Asie Pacifique du Canada): Merci, monsieur le président.

Merci, mesdames et messieurs les membres du comité, de m'inviter à vous faire part de nos idées encore une fois. Je vous souhaite la bienvenue à Vancouver. Nous nous sommes organisés pour que la météo soit clémente pendant votre visite.

J'aimerais faire quelques observations sur le PTP d'un point de vue stratégique pour la politique commerciale canadienne. Je ne peux pas commenter tous les détails du PTP. Nous n'en connaissons pas encore beaucoup la teneur, mais je crois qu'il y a des éléments importants à prendre en considération, même si nous ne savons pas encore tout ce qui va ressortir des négociations.

La première chose à souligner, sur le plan stratégique, c'est que le Canada n'a toujours conclu aucun ALE avec un pays d'Asie. Nous faisons piètre figure à côté de la plupart de nos concurrents parmi les pays industrialisés à cet égard, à tout le moins au G-7 et à l'OCDE, ce qui nous place en désavantage concurrentiel par rapport aux pays ayant déjà des accords commerciaux avec des partenaires asiatiques. Le meilleur exemple de ce désavantage est celui de la Corée, un pays avec qui nous sommes en négociations depuis presque neuf ans maintenant, comme vous le savez tous. Entretemps, nous avons été dépassés par les États-Unis et plus récemment, par l'Australie. Ces deux pays jouissent désormais d'une marge préférentielle, particulièrement dans le secteur culturel, ce qui place nos exportateurs en situation désavantageuse.

Le PTP doit donc être analysé dans le contexte de notre position commerciale en Asie en général et de notre désavantage relatif en Asie, parce que nous n'avons encore signé aucun accord avec des pays asiatiques.

Je veux dire par là que le jeu qui se joue pour la signature du PTP est très important en vue de la négociation d'accords commerciaux avec l'Asie Pacifique. Ce n'est pas le seul jeu qui s'y joue, et nous devons rester ouverts à toutes les options, poursuivre nos négociations bilatérales en cours et peut-être même envisager de nouveaux partenariats commerciaux avec des pays d'Asie qui n'ont pas encore signé d'accords de libre-échange.

Mon deuxième argument est assez général, mais il convient de répéter que les accords de libre-échange visent habituellement à ouvrir les marchés et à aplanir les obstacles au commerce afin d'augmenter le bien-être économique de toutes les parties concernées, même si les gains concurrentiels réalisés sont relativement modestes pour une économie par rapport à une autre. Cette raison même, soit l'amélioration du bien-être économique de tous les signataires, justifie à elle seule la libéralisation du commerce. L'ouverture de marchés doit être un objectif, même si les gains que nous en retirons par rapport à nos concurrents sont relativement modestes. Les gains en efficacité, les gains en productivité, le bien-être des consommateurs qui découle de marchés plus ouverts sont un plus pour tous les acteurs.

Mon troisième argument, c'est que du point de vue plus étroit de la compétitivité, le bien-être économique n'est pas le seul enjeu, il y a aussi l'accès préférentiel. Le calcul à faire lorsqu'on envisage des accords de libre-échange est particulier. En gros, le but est d'obtenir un accès préférentiel quelque part et d'empêcher d'autres pays de l'obtenir. Nous voulons conclure un accord commercial avec une économie qui n'en a pas encore avec d'autres afin de jouir d'une marge préférentielle. Comme je l'ai déjà dit, nous sommes perdants à ce chapitre, parce que nous n'avons pas encore signé d'accords en Asie, contrairement à nos plus grands concurrents.

De ce point de vue, je dirais que pour le Canada, le PTP est une stratégie défensive. En effet, nous avons déjà un accord de libre-échange avec divers membres du PTP, principalement les États-Unis,

mais également le Chili, le Pérou et le Mexique. Bien sûr, les États-Unis et le Mexique, deux de nos plus grands partenaires commerciaux, jouissent déjà d'ententes commerciales préférentielles avec le Canada.

• (1020)

Selon nous, si nous n'adhérons pas au PTP, nous risquons que les autres membres du partenariat empiètent sur notre marge préférentielle en gagnant accès à ces marchés, ce qui nous ferait perdre notre avantage. Il faut absolument que nous fassions partie des négociations, ne serait-ce que pour protéger notre accès préférentiel à des marchés existants, mais aussi pour accéder à de nouveaux marchés dans des pays avec lesquels nous n'avons pas encore d'accords commerciaux.

On décrit le PTP comme un accord commercial du XXI^e siècle, qui régira non seulement l'accès classique au marché pour les produits agricoles ou manufacturés, de même que pour les services, mais permettra aussi de discuter des enjeux de nouvelle génération. Nous disposons encore de bien peu d'information à cet égard, mais ce comité et les Canadiens en général font bien de porter une attention spéciale aux dispositions négociées dans le domaine de la propriété intellectuelle, du commerce électronique et dans une certaine mesure, des sociétés d'État.

Les croyances traditionnelles sur l'ouverture de marchés et la libéralisation du commerce de biens et de services ne s'appliquent pas si simplement à la propriété intellectuelle et au commerce électronique. Le Canada doit absolument prendre position à cet égard pour défendre fermement les intérêts canadiens, afin que les chefs de file mondiaux dans le domaine de la propriété intellectuelle et du commerce électronique ne soient pas les seuls à en profiter, ce qui affaiblirait les acteurs et rendrait la situation plus difficile pour les économies en développement. C'est d'autant plus important pour permettre au Canada de gagner en force dans ces deux domaines.

Je vous mets donc en garde sur les enjeux de nouvelle génération: ne les considérons pas comme des enjeux secondaires, mais comme des enjeux centraux pour la valeur du PTP pour le Canada.

En terminant, mesdames et messieurs, je vous dirai que le but du PTP ne doit pas être d'exclure la Chine. L'idée circule depuis quelques années que l'objectif du PTP, que Washington défend si farouchement, c'est d'une certaine manière de contenir la montée en puissance de la Chine et peut-être d'essayer de forcer la Chine à adopter des méthodes plus semblables à celles des économies occidentales. Il fut un temps où la Chine le voyait elle aussi sous cet angle et avait l'impression d'être laissée de côté dans le PTP, mais depuis quelque temps, nous recevons des signaux encourageants de Beijing, comme quoi la Chine voudrait faire partie du PTP et pourrait envisager sérieusement de présenter une demande pour s'y joindre.

Il semble y avoir une certaine résistance de la part des États-Unis, qui ne voudraient pas laisser la Chine participer aux discussions et qui voudraient lui imposer des conditions préalables d'admission, mais je pense que le Canada devrait prendre position en faveur de la participation chinoise. L'inclusion de la Chine permettrait de la rapprocher du modèle économique que nous connaissons, ce qui éviterait la création d'une cassure ou d'une ligne de démarcation, si l'on veut, dans l'océan Pacifique.

Mieux encore, si nous avons toujours la possibilité de négocier bilatéralement avec la Chine un accord de libre-échange, comme elle nous l'a offert il y a plus d'un an, nous devrions l'accepter.

Merci beaucoup.

•(1025)

Le président: Merci infiniment. Nous avons hâte de le faire.

Je suis certain que votre témoignage va susciter des questions très intéressantes.

Nous accueillons maintenant de nouveau M. Van Keulen.

La parole est à vous.

M. Stan Van Keulen (membre du conseil d'administration, British Columbia Dairy Association): Je vois que je suis en avance.

Je vous ai parlé hier de l'AECG et de ses effets sur les producteurs laitiers. Je tiens à vous rappeler, pour le compte rendu, que dans sa forme actuelle, l'AECG porte l'accès au marché du fromage à 16 000 tonnes de plus qu'en ce moment, ce qui a pour effet de doubler l'accès dont jouit actuellement l'UE.

En tant que producteur laitier local moi-même et au nom des gens que je représente, je tiens à vous dire que nous sommes fiers d'être Canadiens et fiers de l'industrie que nous avons bâtie. La qualité de nos produits n'a pas son pareil dans l'industrie, et je pense que nous pouvons en être fiers en tant que Canadiens. Nous voilà devant une autre menace que celle du PTP, même si je ne suis pas certain qu'il constitue une menace, mais nous aimerions bien que le régime de la gestion de l'offre actuel reste comme il est. L'AECG nous enlève déjà quelque chose, et nous ne voudrions pas en perdre plus au profit du Partenariat transpacifique.

Personnellement, je ne suis pas contre le commerce. Je pense que le commerce doit être juste et équitable. Je pense que la stratégie du gouvernement, ici, est sage et qu'il est judicieux pour nous de faire partie du Partenariat transpacifique, mais je crois aussi que nous avons assez donné dans le secteur laitier. Il faut le reconnaître. La prochaine série de négociations va être très difficile, parce que les pays océaniques vont frapper à notre porte pour avoir accès à notre marché.

D'ailleurs, je tiens à vous rappeler les trois piliers de la gestion de l'offre. Il y a la gestion de la production, notre discipline nationale, puisque nous nous occupons des surplus. Le gouvernement ne nous aide pas du tout. Le gouvernement fédéral ne nous verse pas un sou pour cela, contrairement aux pays de l'Union européenne, qui financent leurs producteurs à hauteur de près de 40 %. Dans le système américain... Nous savions que si le projet de loi sur les fermes n'était pas adopté, le prix du lait allait probablement doubler pour le consommateur. Il est évident qu'il existe une quelconque forme de subvention aux États-Unis.

Il y a ensuite la prévisibilité des importations. Je vous ai mentionné hier, un verre de lait à la main, que les transformateurs fractionnent les éléments du lait, ici, en Europe, en Nouvelle-Zélande ou en Australie, pour essayer de contourner les règles d'importation et avoir accès à notre marché. Le fondement de la gestion de l'offre est la prévisibilité. Les producteurs laitiers savent ce qu'est une selle à traire, et je pense que la plupart des gens ici présents savent ce qu'est une selle à traire. Il y a quelques années, nous avons participé à la Journée du lobbying et avons remis à chaque député une selle à traire, mais il s'agissait en fait d'un étui à cartes. Mais voilà, lorsqu'on coupe la troisième patte ou n'importe quelle patte d'une selle à traire, elle se renverse.

C'est l'analogie que je ferais avec les trois piliers. La gestion de la production, la prévisibilité des importations et le mécanisme d'établissement des prix que nous avons établi sous notre régime réglementaire nous permet d'offrir des prix justes et stables, sans coût

pour les consommateurs sous la forme de subventions du gouvernement fédéral.

Les gens de notre secteur voient que les négociations avancent sur le PTP, mais ils ne veulent pas encaisser d'autres répercussions. Évidemment, nous voudrions jouir d'un accès élargi aux autres pays, mais comme je l'ai souligné hier, nous sommes manifestement en déficit commercial. S'il nous faut renoncer à cet accès pour conserver notre propre marché et pouvoir le régir nous-mêmes, il serait probablement préférable que notre marché demeure très stable, parce que le marché stable dont nous bénéficions au Canada à l'heure actuelle est bon.

•(1030)

J'aimerais insister sur ces trois points.

Nous voulons que notre industrie demeure stable et solide. Elle ne coûte rien aux contribuables canadiens. Elle ne coûte rien au gouvernement fédéral. Depuis probablement 15 ou 20 ans, les agriculteurs du pays n'ont reçu aucune subvention du gouvernement fédéral. Nous tirons notre revenu et notre financement du marché. Nous en sommes fiers. Peu d'agriculteurs dans le monde peuvent s'en vanter. Nous aimerions poursuivre dans cette voie, et nous voulons favoriser la croissance de notre marché national.

Comme je l'ai souligné hier, dans le cadre de l'AECG, ces gens ont accès, avec les 16 000 tonnes supplémentaires, à un marché que nous avons établi, ou que nous avons tenté d'établir par l'entremise de programmes publicitaires, de mesures incitatives et de nouveaux programmes de perfectionnement. L'industrie laitière offre des programmes qui attribuent à une personne qui souhaite lancer une entreprise dans le secteur de la transformation liée à l'industrie un quota spécial qui lui permet de mettre au point ses nouveaux produits et de les vendre selon ce quota pendant deux ou trois ans. Nous aidons les gens qui oeuvrent dans ce secteur à ouvrir de nouveaux marchés, à mettre au point de nouveaux produits et à prospérer.

En terminant, je vous suis vraiment reconnaissant de m'avoir donné l'occasion de vous parler aujourd'hui. Je suis heureux de pouvoir parler au nom de notre industrie. J'aimerais ajouter au compte rendu que nous croyons que notre industrie est solide, durable et prospère, et qu'elle n'engendre pas de coûts pour le gouvernement fédéral. Je ne saurais trop insister sur ce point.

Il ne faut pas oublier que la gestion de l'offre a bien changé depuis 25 ans. Nous évoluons constamment. Nous évoluons peut-être trop lentement pour certaines personnes, mais en ce moment, à Ottawa, on discute des nouveaux mécanismes d'établissement des prix et des nouvelles façons d'attribuer les quotas. C'est le genre de choses qu'on fait tout le temps, car notre industrie est toujours en mouvement. Les gens trouvent peut-être qu'elle n'avance pas assez vite, mais elle est loin de stagner. Ce n'est pas un système archaïque. Certains députés, ainsi que le ministre de l'Agriculture, ont clairement exprimé que nous devons moderniser la gestion de l'offre. C'est ce que nous faisons. Nous l'avons toujours fait, peut-être pas aussi rapidement que le souhaitent les gens, mais j'aimerais terminer en vous assurant que nous progressons. Si l'expression « modernisation de la gestion de l'offre » rassure les gens, c'est ce que nous faisons.

Merci beaucoup.

•(1035)

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons passer aux questions. M. Davies a la parole.

Vous avez sept minutes.

M. Don Davies (Vancouver Kingsway, NPD): Merci, monsieur Van Keulen, et merci, monsieur Woo, d'être avec nous aujourd'hui.

Monsieur Woo, j'aimerais vous souhaiter la bienvenue au comité. Tout d'abord, je tiens à vous remercier de votre excellent travail en tant que président et chef de la direction de la Fondation Asia Pacifique du Canada. Vous avez énormément contribué à la politique canadienne, et j'aimerais vous en remercier au nom de tous les partis.

Monsieur Woo, j'aimerais vous poser mes premières questions. Vous avez écrit que les pays de l'Asie occupaient une place prépondérante dans le plan d'action sur le commerce mondial, et qu'ils accueilleront favorablement la primauté du développement économique du Canada. Mais vous avez aussi écrit que le renforcement des liens économiques avec les pays de l'Asie ne se fera pas seulement par le biais de missions commerciales dans la région ou par l'entremise de la signature d'ALE.

J'aimerais vous citer:

Même si les objectifs de la politique étrangère canadienne sont maintenant largement définis en termes économiques, cela ne signifie pas que les instruments permettant de les atteindre sont exclusivement de nature commerciale. Le rôle du gouvernement du Canada ne doit pas se limiter à celui d'agent de la commercialisation. Ses homologues d'Asie souhaitent également entamer un dialogue sur les politiques et la sécurité, et s'intéressent à la coopération scientifique et technique, aux échanges dans le domaine de l'éducation et à la diplomatie culturelle.

Pouvez-vous suggérer des groupes panéconomiques auxquels le Canada peut et devrait participer en Asie?

M. Yuen Pau Woo: Oui.

Merci de votre commentaire, et merci d'avoir lu mes écrits. J'aime savoir qu'ils sont lus.

Je fais la distinction entre les objectifs économiques qui font partie de notre politique étrangère et la mise au point d'outils qui permettent d'atteindre ces objectifs, mais qui ne sont pas nécessairement des instruments économiques. Il est naturel que nous soyons surtout motivés par des intérêts économiques, et nos homologues asiatiques le comprennent. Toutefois, l'atteinte de nos objectifs économiques doit se faire par l'entremise d'un éventail de mesures. Par exemple, nous devons maintenir une très forte présence diplomatique et une forte présence en matière de sécurité politique dans la région, afin que nos partenaires comprennent que nous ne sommes pas là simplement pour notre avantage économique, mais pour favoriser la paix et la sécurité dans la région et l'atteinte des objectifs de développement, surtout dans les pays en développement.

À mon avis, le domaine de l'éducation internationale est un excellent exemple, car le gouvernement tente manifestement de favoriser les déplacements bilatéraux d'étudiants. Il ne s'agit pas seulement d'une initiative commerciale pour profiter des frais de scolarité plus élevés payés par les étudiants étrangers dans nos écoles canadiennes. Il s'agit surtout de bâtir des relations à long terme, des partenariats institutionnels et des partenariats de recherche qui profiteront aux deux pays à long terme.

En ce qui concerne votre question sur notre participation dans les organismes régionaux, je crois que c'est en partie la façon dont je vois les choses. Il y a plusieurs nouveaux forums en Asie; je pense surtout au Sommet de l'Asie de l'Est, qui est en voie de devenir l'organisme principal pour les discussions sur la sécurité politique et les enjeux économiques. Il ne s'agit pas d'un accord commercial. Il n'a pas un objectif commercial apparent. Toutefois, nous devrions tenter d'y adhérer, car si nous ne faisons pas partie de ce groupe de décideurs sur l'avenir de la région, nous serons écartés des décisions

qui auront des répercussions sur nos intérêts économiques. Je sais que le gouvernement tente actuellement d'y entrer. Nous devrions redoubler nos efforts et tenter d'obtenir un siège à cette table et aussi à d'autres tables en Asie qui, comme je l'ai dit, n'ont peut-être pas un objectif économique apparent.

M. Don Davies: Merci.

Maintenant, au niveau national, vous avez également écrit:

Même si l'Asie représente surtout une occasion économique pour le Canada, il n'est pas certain que nous disposions actuellement des moyens nécessaires pour profiter des occasions émergentes dans la région. C'est particulièrement vrai dans le secteur des services, qui connaîtra une croissance rapide au cours des prochaines années...

La vente de services aux pays asiatiques est fondamentalement différente de la vente de produits de base ou de biens fabriqués. Il faudra une connaissance approfondie des marchés nationaux, et un niveau de connaissance sur les plans politique, social et culturel au sujet de l'Asie qui n'est pas courant au Canada.

... ce qui représente le plus grand défi à la réussite économique à long terme en Asie, ce n'est pas ce que nous faisons là-bas, mais ce que nous faisons ici, maintenant, au Canada.

Pouvez-vous nous suggérer des façons d'augmenter la capacité du Canada pour que nous puissions profiter de ces occasions?

• (1040)

M. Yuen Pau Woo: Nous devons favoriser la connaissance plus approfondie de l'Asie dans nos systèmes scolaires, de la maternelle à la 12^e année et au niveau postsecondaire, et nous devons également renforcer ces compétences dans le secteur des entreprises. Les Canadiens doivent posséder les compétences, l'expérience et les connaissances nécessaires pour réussir en Asie. Cela signifie évidemment qu'il faut enseigner des notions relatives à l'Asie dans le système scolaire, mais il faut également encourager les expériences sur le terrain et les expériences de travail en Asie. Les entreprises doivent récompenser les employés qui ont une expertise sur l'Asie. Les conseils d'administration des grandes entreprises doivent s'assurer que certains de leurs membres ont des connaissances, des compétences et de l'expérience liées à cette partie du monde.

Par exemple, l'objectif de l'Australie est d'offrir à tous ses étudiants, d'ici 10 ans, l'occasion d'apprendre une langue asiatique par l'entremise du système scolaire — cette chance sera offerte à tous les étudiants australiens. Un autre de leurs objectifs est de parvenir à ce que le tiers des membres des conseils d'administration du secteur des entreprises — sur une base volontaire, évidemment — possède une expérience et des connaissances directes liées à l'Asie. Nous n'avons pas cela ici. Nous ne le souhaitons même pas. À moins d'avoir la volonté et les instruments nécessaires pour acquérir les compétences, la littéracie, les connaissances et l'expertise nécessaires liées à l'Asie dans notre pays, toutes les ambitions que nous souhaitons réaliser par l'entremise d'accords commerciaux, de discours et de conseils judicieux de ma part et d'autres ne serviront à rien, car nous n'aurons personne pour les mettre en pratique.

M. Don Davies: J'aimerais que vous nous parliez des entreprises d'État. Il s'agit d'un élément qui pourrait caractériser les transactions avec des pays comme le Vietnam. Quels éléments particuliers, s'il y en a, devraient orienter l'approche commerciale du Canada lorsqu'il traite avec des pays qui exercent leurs activités par l'entremise d'EE?

M. Yuen Pau Woo: Tout d'abord, les pays avec de grandes EE dans leur économie cherchent à rationaliser les choses et à éloigner l'État de ces entreprises. Ils cherchent des façons plus efficaces de faire fonctionner leur économie, et avec le temps, la participation de l'État deviendra de moins en moins importante dans les économies comme celles du Vietnam et de la Chine. Toutefois, les EE ne disparaîtront pas, et dans certains secteurs, elles seront toujours dominantes, que ce soit à l'échelle nationale ou internationale.

C'est particulièrement vrai pour le secteur pétrolier et gazier, dans lequel les EE, comme un grand nombre d'entre vous le sait, contrôlent environ 80 % des réserves prouvées du monde. Dans ces circonstances, nous devons collaborer avec les EE. Nous ne pouvons pas les traiter comme des exceptions ou comme des anomalies du système. Elles forment une partie normale du système, et nous devons trouver des façons de collaborer avec ces entreprises dans l'intérêt du Canada. Nous pouvons réglementer en vue de satisfaire les intérêts du Canada sans discriminer contre les EE.

M. Don Davies: Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Cannan, vous avez la parole.

L'hon. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC): Merci, monsieur le président. J'aimerais également remercier les témoins.

Monsieur Van Keulen, c'est bien de vous revoir.

Monsieur Woo, nous sommes heureux de vous avoir parmi nous. La dernière fois, vous avez comparu devant notre comité par vidéoconférence. Nous sommes venus dans votre belle collectivité. En tant que résident de la Colombie-Britannique représentant la circonscription intérieure de Kelowna—Lake Country, je suis reconnaissant de l'excellent travail accompli par votre fondation, car elle aide les électeurs de ma circonscription ainsi que d'autres ailleurs dans la province à comprendre cette importante initiative commerciale qu'on négocie en ce moment avec la région de l'Asie et du Pacifique.

Il est important que les entreprises canadiennes se rendent compte que nous n'avons pas d'accord commercial bilatéral avec ces pays, ou avec la majorité d'entre eux. Nous sommes désavantagés par rapport à l'Australie en ce qui concerne les fabricants de *Campion Boats*. Les États-Unis ont un accord bilatéral avec l'Australie. Je sais que c'est important. Il s'agirait seulement de 5 %, mais au bout du compte, 5 % de rabais sur un produit majeur, par exemple un bateau, cela fait une grande différence.

Le Brunei Darussalam, le Chili, le Japon, la Malaisie, le Mexique, la Nouvelle-Zélande, le Pérou, Singapour, le Vietnam — évidemment les États-Unis sont le douzième partenaire, avec le Canada, dans le cadre des négociations actuelles. Vous avez mentionné la possibilité que la Chine participe aux négociations.

Il est important également de renforcer l'ampleur de l'ambition contenue dans la vision du premier ministre Harper, car le ministre Fast travaille, en tant que ministre du Commerce, sur l'AECG, qui vise une région d'environ 500 millions d'habitants avec un PIB de 17 billions de dollars, et une région d'environ 792 millions d'habitants avec un PIB de 27,5 billions de dollars dans le cadre du PTP. Si nous parvenons à conclure ces accords, le Canada sera le seul pays au monde avec un accord commercial global couvrant 75 % du PIB mondial. C'est un résultat incroyable auquel il est possible de parvenir. Je sais que c'est un projet très ambitieux, et je comprends que de nombreuses discussions doivent être menées à cet égard.

Pour revenir aux commentaires de mon collègue, M. Davies — je suis reconnaissant du travail de votre fondation, et j'ai lu à ce sujet —, vous avez formulé d'excellentes suggestions sur la façon dont nous pouvons aider la majorité des entreprises canadiennes à participer à ces accords commerciaux et à en tirer profit. Comme vous le savez, la Colombie-Britannique collabore avec les États-Unis, qui sont toujours notre partenaire commercial et notre allié principal et qui continueront de l'être.

Mais quelles sont les façons dont votre fondation est...? J'ai visité des sites Web. Des séminaires sont prévus. Pourriez-vous nous parler de la façon dont nous pouvons collaborer pour renseigner la population de la Colombie-Britannique et les Canadiens sur les occasions qui se présentent?

• (1045)

M. Yuen Pau Woo: J'aimerais revenir au point que vous avez tous les deux soulevé, c'est-à-dire l'importance des services, car je pense que les économies asiatiques sont à un tournant où la croissance sera de plus en plus déterminée non pas par les investissements et les exportations, mais par la consommation nationale. Des économies comme celles de la Chine subiront une restructuration afin d'assurer non seulement une meilleure croissance du PIB, mais aussi une meilleure qualité de vie pour leurs citoyens. Ces pays y arrivent en augmentant la part des revenus qui va aux consommateurs au lieu de celle qui va aux entreprises et en mettant au point des produits et des services liés à la qualité de vie dans les économies, surtout dans les centres urbains.

Ainsi, la croissance viendra de plus en plus du secteur des services, et c'est un domaine dans lequel le Canada, à première vue, possède une grande expertise. Toutefois, jusqu'ici, nous ne nous sommes pas vraiment concentrés sur les exportations de services. Nous avons été très chanceux de pouvoir profiter d'un supercycle de produits de base, et d'exporter des matières premières à l'Asie à prix élevés, et notre pays en a énormément tiré profit. Toutefois, nous sommes maintenant à la fin du supercycle des produits de base. Étant donné que l'Asie s'efforce de faire la transition vers une économie axée sur la demande nationale et les services, nous devons trouver d'autres façons d'être prospères là-bas. La vente de services en Asie ne se résume pas à placer un produit dans un conteneur et à l'envoyer là-bas. Il faut comprendre le marché, et les institutions politiques, sociales et culturelles. Il faut être sur le terrain.

C'est pourquoi, à mon avis, le plus grand défi auquel fera face le Canada n'est pas nécessairement la négociation d'un plus grand nombre d'accords commerciaux ou l'envoi d'un plus grand nombre de missions commerciales ou la production d'énoncés plus grandioses. Ce sera plutôt de fournir aux Canadiens les compétences, les connaissances et la motivation nécessaires pour prospérer en Asie. Il ne suffira plus de mettre des produits dans un conteneur et de les envoyer là-bas. L'Asie demande maintenant des produits et des services de toute première qualité, et nous devons nous préparer à relever ce défi.

L'hon. Ron Cannan: Je suis d'accord. Il faut créer des liens et promouvoir l'éducation culturelle. Je félicite d'ailleurs votre association. Je regarde certaines des séances prévues, même ce mois-ci, qui portent sur les occasions et le fonctionnement du PTP...

Je sais qu'il y a une référence à une fuite de documents. Vous n'avez pas à commenter la fuite de documents, mais pourriez-vous nous parler un peu de la façon dont vous avez participé à la consultation sur les négociations, jusqu'ici, avec le ministre Fast?

M. Yuen Pau Woo: Nous collaborons très étroitement avec le ministère et avec toutes les parties intéressées. Nous avons organisé plusieurs événements avec le ministre Fast et avec le ministère, et j'ai participé à la plupart des séances d'information qui se sont tenues après les négociations et qui étaient dirigées par la négociatrice en chef et son équipe. Nous avons tous les renseignements qui sont mis à notre disposition et à celle des autres parties intéressées. La fondation fait partie d'un réseau régional de chercheurs. Elle a des homologues dans toutes les économies du PTP qui étudient l'accord et formulent des recommandations. Nous avons hâte d'obtenir des renseignements supplémentaires à mesure que les négociations progressent, afin que la communauté d'exportation et la population puissent avoir l'assurance qu'il s'agit d'un accord qui profitera à tous les Canadiens et à toutes les parties intéressées.

L'hon. Ron Cannan: Je suis d'accord, il faut être ouverts et transparents, et il faut que le projet soit présenté et fasse l'objet d'un débat pendant quelques années avant qu'un accord se concrétise, je présume, et avant l'adoption d'une loi concernant son application.

Monsieur Van Keulen, j'ai une brève question. Je conviens que l'industrie souhaite qu'on adopte des politiques solides, stables, prévisibles et fondées sur des règles. Vous avez mentionné que vous souhaitiez avoir accès aux marchés ouverts. Donc lorsque vous négociez, quels seraient les avantages pour d'autres pays à faire des affaires avec le Canada, surtout pour l'industrie laitière? Vous voulez avoir accès à leur industrie. Votre association se penche-t-elle sur la réciprocité?

M. Stan Van Keulen: Je crois que l'important, c'est qu'il y a de l'argent au bout du compte. Manifestement, la réciprocité dans les échanges commerciaux est une bonne chose. Nous ne pouvons pas organiser une vente de garage au cours de laquelle nous vendons notre marché sans obtenir des avantages en retour sous forme de profits. Je crois que c'est l'élément important dans la situation actuelle. Si nous voulons établir des échanges commerciaux, ils doivent être équilibrés et ils doivent être effectués de manière à obtenir un profit.

• (1050)

Le président: Merci.

Monsieur Pacetti, vous avez la parole.

M. Massimo Pacetti: Merci, monsieur le président. J'aimerais aussi remercier les témoins de comparaître aujourd'hui.

J'ai seulement une brève question pour M. Van Keulen avant de parler à M. Woo. Dans votre exposé, vous avez mentionné qu'il n'en coûterait rien aux contribuables, et pourtant hier, vous avez mentionné que selon les Européens, votre industrie est subventionnée. Est-ce exact?

M. Stan Van Keulen: Non, certaines personnes pensent que nous sommes subventionnés en raison de la gestion de l'offre.

M. Massimo Pacetti: Les Européens ne pensent-ils pas que l'industrie est subventionnée?

M. Stan Van Keulen: Non, si nous vendons des produits sur un marché d'exportation à un prix moins élevé que notre prix sur le marché national, ils considèrent qu'il s'agit d'une subvention, car nous utilisons notre prix sur le marché national pour subventionner un prix d'exportation. L'OMC s'y est opposée. C'est ce que je...

M. Massimo Pacetti: Cela aurait-il des répercussions sur votre industrie dans le cadre des négociations du PTP? C'est ce que j'essaie de déterminer.

M. Stan Van Keulen: D'après ce que je comprends, c'est exact. La plupart des pays... Dans le cadre de notre système de gestion de l'offre, nous pouvons exporter certains produits, mais lorsque nous les exportons à un prix moins élevé que notre prix national, on considère qu'ils profitent d'une subvention intérieure.

M. Massimo Pacetti: À votre avis, cela vaudra aussi dans le cadre du PTP.

M. Stan Van Keulen: D'après ce que je comprends, c'est exact.

M. Massimo Pacetti: Monsieur Woo, je vais vous poser ma dernière question en premier, car vous avez affirmé que nous devrions permettre à la Chine de participer aux négociations du PTP.

Je ne sais pas si j'ai une opinion là-dessus, mais je présume que cela fait partie de la discussion. Ne devrions-nous pas tout d'abord demander à la Chine de faire certaines choses, afin de veiller à ce que les conditions soient équitables, ou devrions-nous seulement permettre aux Chinois de faire des échanges commerciaux avec nous et leur permettre de participer à un marché ouvert sans droits de douane et subventions ou sans droits et tarifs douaniers? Où commençons-nous? Pourriez-vous approfondir un peu?

M. Yuen Pau Woo: La Chine doit passer par les mêmes processus et les mêmes obstacles que nous avons franchis lorsqu'elle se joindra au PTP et nous avons franchi de nombreux obstacles avec un groupe très diversifié de membres, notamment, comme quelqu'un l'a souligné, le Vietnam, dont l'économie est encore plus rigoureusement contrôlée. Je crois que la Chine comprend bien le type d'engagement qu'elle devra prendre si elle veut participer au PTP.

M. Massimo Pacetti: Pourriez-vous me donner un exemple de ce que le Canada a dû faire pour se joindre au PTP?

M. Yuen Pau Woo: Nous ne savons pas grand-chose au sujet des discussions en coulisse, mais cela nous a pris — je ne m'en souviens plus maintenant — au moins 14 mois pour être acceptés et on nous a repoussés à plusieurs reprises. J'imagine que nous avons dû nous engager à aspirer à un niveau très élevé de libéralisation, notamment dans le secteur agricole. C'est la même chose pour le Japon, et ses représentants ont récemment déclaré à plusieurs reprises que leur pays aspirera à un très haut niveau de libéralisation agricole.

M. Massimo Pacetti: Que feriez-vous au cours des discussions avec la Chine? Demanderiez-vous à ses représentants de participer et les croiriez-vous sur parole? Il s'agit d'une économie gigantesque qui ne peut pas être modifiée du jour au lendemain. Je ne sais même pas combien de temps il faudrait pour changer leur philosophie.

Que fait-on en premier? Attendons-nous que le pays soit prêt, ou cela peut-il faire l'objet d'une discussion?

M. Yuen Pau Woo: Non, il faut examiner ses antécédents. Au cours des 40 dernières années, il y a eu des efforts de privatisation et de mondialisation remarquables dans l'économie chinoise. En effet, en 1980, l'économie de la Chine était contrôlée à 85 % par le secteur public, et aujourd'hui, cette proportion est seulement 5 %, et en continuant dans ce...

M. Massimo Pacetti: Vingt-cinq pour cent?

M. Yuen Pau Woo: Aujourd'hui, seulement 5 % sont contrôlés par l'État. La production dirigée par l'État en Chine représente seulement 5 % de la production totale. C'était l'inverse en 1980.

Le gouvernement chinois comprend très bien que s'il souhaite passer d'une économie à revenu moyen inférieur à une économie à revenu moyen ou à revenu moyen supérieur, il doit pousser la libéralisation encore plus loin. Je crois qu'il commence à se rendre compte qu'une façon d'y arriver est de créer une pression externe sur le pays, et il peut créer cette pression externe, dans certaines limites, en participant à un accord commercial dans lequel des pays étrangers exercent essentiellement des pressions sur l'économie du pays, afin de le forcer à l'ouvrir. C'est exactement la stratégie que la Chine a utilisée lorsqu'elle est entrée dans l'OMC.

C'était une décision très difficile pour le pays, car on s'y opposait beaucoup au niveau national, mais Zhu Rongji a compris qu'en participant à un système international et en s'engageant, sur la scène internationale, à entreprendre des réformes, par exemple à ouvrir le secteur de la fabrication, il pouvait utiliser cela pour justifier les réformes nationales et les mettre en oeuvre plus facilement.

• (1055)

M. Massimo Pacetti: Imposeriez-vous des conditions liées aux droits de la personne et d'autres choses que des barrières et des conditions commerciales?

M. Yuen Pau Woo: Non, car cela ne fait pas partie du PTP. Ce serait injuste. C'est ce que j'essaie de dire lorsque j'affirme qu'il ne faut pas imposer de restrictions spéciales à la Chine. Si jusqu'ici, les droits de la personne n'ont pas fait partie des discussions dans le cadre du PTP, pourquoi ferions-nous une exception en ce qui concerne la Chine?

M. Massimo Pacetti: C'est pourquoi je posais la question. Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Hiebert, vous avez sept minutes.

M. Russ Hiebert: Merci.

Monsieur Van Keulen, c'est bien de vous revoir. Vous m'avez donné l'impression que l'industrie laitière du Canada, en particulier le système de la gestion de l'offre, fonctionne bien aussi longtemps que nous tenons les concurrents à l'écart, pour ainsi dire. Hier, vous avez souligné le fait que vous croyez que les agriculteurs européens sont subventionnés à 40 %. Avez-vous une idée du type de subvention qu'obtiennent de leur gouvernement les agricultures de la Nouvelle-Zélande et de l'Australie?

M. Stan Van Keulen: Non.

M. Russ Hiebert: Savez-vous s'ils obtiennent des subventions?

M. Stan Van Keulen: Je ne sais pas.

M. Russ Hiebert: D'accord.

Sans ces renseignements, il est difficile de se faire une idée, mais en présumant qu'ils ne reçoivent aucune subvention, ou même s'ils reçoivent une petite subvention, je suis déconcerté par le fait qu'ils sont si impatients d'entrer sur le marché canadien, malgré les coûts liés au transport, et par le fait que votre industrie craint que les agriculteurs australiens ou néo-zélandais apportent des produits aux Canadiens.

M. Stan Van Keulen: Je crois qu'il y a plus de vaches que d'habitants en Nouvelle-Zélande.

M. Russ Hiebert: Je sais qu'il y a plus de moutons, mais je ne suis pas certain au sujet des vaches.

M. Stan Van Keulen: C'est un pays exportateur. Ses activités se concentrent dans l'exportation. Ses habitants exportent partout. Cette industrie repose sur cette façon particulière de faire des affaires. À mon avis, pour eux, placer un conteneur sur un navire et le déplacer,

ce n'est pas si dispendieux. Ils veulent que leurs produits soient à nos portes.

Nous leur donnons déjà accès à notre marché.

M. Russ Hiebert: Monsieur Woo, vous avez soulevé plusieurs points vraiment intéressants, et je devrai les aborder rapidement, car il me reste seulement quelques minutes. Vous avez dit que nous devrions enseigner, comme le fait l'Australie, une langue asiatique à nos étudiants. Mais on m'a aussi dit que les pays asiatiques, surtout la Chine, enseignent l'anglais à leurs étudiants à un rythme effréné. Je ne sais pas si c'est vrai, mais j'ai entendu dire qu'il y avait plus de personnes qui parlent anglais en Chine qu'au Canada. Si c'est le cas, si les Asiatiques se rapprochent autant de la langue internationale du commerce, est-il impératif que nous enseignions le mandarin ou une autre langue asiatique à nos étudiants?

M. Yuen Pau Woo: Il y a plus de gens qui apprennent l'anglais en Chine qu'il y a d'habitants en Angleterre.

Permettez-moi de vous poser une question. C'est très simple. Si vous faites concurrence à une personne qui vit à l'étranger et que cette personne parle couramment votre langue, mais vous ne parlez pas la sienne, de quel côté se trouve l'avantage? À mon avis, la réponse est évidente.

M. Russ Hiebert: Si vous deviez choisir une langue, serait-ce le mandarin?

M. Yuen Pau Woo: Oui, ce serait mon choix, et permettez-moi de clarifier les choses. Je ne dis pas que le mandarin devrait être obligatoire. Nous avons déjà deux langues officielles. Le français est une langue très importante que les Canadiens doivent maîtriser, peut-être avant même de maîtriser une troisième langue, mais on devrait tout de même offrir ce choix. Vancouver, manifestement la ville la plus asiatique à l'extérieur de l'Asie, a une seule école secondaire d'immersion française, une seule pour toute la ville de Vancouver, ce qui est ridicule.

M. Russ Hiebert: De quelle école parlez-vous, car nous en avons également une à South Surrey?

M. Yuen Pau Woo: Monsieur, je parle du district scolaire de Vancouver. Il est situé au coin de Oak et de la 57^e.

M. Russ Hiebert: D'accord. Je vais poursuivre.

Vous avez laissé entendre que nous devons nous concentrer sur les services, car le supercycle des produits de base est terminé. Cela ne signifie-t-il pas que nous présumons que les produits de base nécessaires pour poursuivre la fabrication de biens, que même les Chinois voudront, ne sont plus nécessaires?

M. Yuen Pau Woo: Non, il y aura encore une demande pour le charbon, le cuivre, le zinc et le fer.

M. Russ Hiebert: Et l'acier?

• (1100)

M. Yuen Pau Woo: Et l'acier. Il y aura une demande pour tous ces produits, mais la Chine, comme nous le savons tous, passe d'une croissance de 12 % à une croissance de 7 %. Une grande partie de cette diminution serait attribuable à une réduction de l'investissement dans l'infrastructure fiscale, surtout parce qu'on a trop construit dans le pays et en raison des prix de l'immobilier, qui sont excessifs. Cette croissance de 7 % viendra donc de plus en plus de la demande nationale, essentiellement de la consommation...

M. Russ Hiebert: De produits non dérivés des produits de base...

M. Yuen Pau Woo: ... de produits non dérivés des produits de base. Exactement.

M. Russ Hiebert: Je sais que mon temps est presque écoulé. Nous parlons souvent de l'Asie, mais en réalité, nous voulons dire la Chine.

Devrions-nous envisager d'autres pays de l'Asie, à part la Chine, qui offrent aussi d'excellentes occasions pour les exportations canadiennes?

M. Yuen Pau Woo: Oui, le Japon est toujours très important, car c'est la plus grande économie du monde. Nous sommes en train de négocier un accord de libre-échange avec ce pays, et nous devrions tenter de le conclure aussi rapidement que possible. Évidemment, l'Inde est aussi une possibilité. Le pays est en élection en ce moment, et il devra mettre en oeuvre de nouvelles réformes s'il souhaite faire concurrence à la Chine. Nous n'avons pas beaucoup parlé de l'Indonésie. Je recommanderais au comité de porter une attention particulière aux changements qui se produisent en Indonésie et aux raisons pour lesquelles il s'agit d'un marché très important pour nous.

M. Russ Hiebert: En raison des, combien déjà, 200 millions?

M. Yuen Pau Woo: Oui, la taille, le poids politique, c'est l'un des pays du G20. Il possède une économie nationale très importante qui l'isole et le protège des ralentissements économiques mondiaux. Il s'agit donc de l'une des économies ciblées dans la crise du ralentissement actuelle. L'Indonésie a la capacité de croître même lorsque les affaires mondiales ralentissent, car le pays possède une énorme communauté nationale et une très grande demande refoulée.

M. Russ Hiebert: C'est comme si ses cycles étaient à l'envers du reste du monde.

M. Yuen Pau Woo: Pas tout à fait à l'envers, mais ce pays a des mécanismes d'amortissement que les autres économies n'ont pas.

M. Russ Hiebert: Étant donné qu'il me reste quelques secondes, j'aimerais revenir à votre commentaire sur le fait que nous devrions surveiller le commerce électronique lié à la PI et les entreprises d'État. Vous avez abordé les entreprises d'État dans certaines des questions, mais lorsqu'il s'agit de commerce électronique et de PI, la Chine respectera-t-elle la PI? C'est la première question, et qu'en est-il du commerce électronique? Sur quel aspect devrions-nous nous pencher?

M. Yuen Pau Woo: Eh bien, je ne suis pas un expert dans tous ces domaines, mais il y a des enjeux liés à la protection des renseignements personnels, je crois, et des enjeux liés au contrôle des noms de domaine et de l'endroit où les services sont offerts, etc. qui ne s'intègrent pas aussi facilement dans la façon traditionnelle d'ouvrir les marchés.

Il y a certains énormes avantages concurrentiels pour les économies pionnières, que ce soit dans le domaine de la PI, du commerce électronique, etc., et je crois qu'on peut défendre l'idée que les flux d'information et la propriété intellectuelle sont du domaine des biens publics qui favorisent un régime qui permet aux pays moins développés, y compris le Canada, qui n'est pas toujours à l'avant-garde des percées technologiques, de profiter de ces développements. Je pense aux produits pharmaceutiques, par exemple. Le temps requis pour que les produits pharmaceutiques ne soient plus soumis au droit d'auteur et puissent être fabriqués de façon générique est un enjeu extrêmement important pour le Canada et surtout pour les pays en développement, et nous devrions en être conscients.

Le président: Merci beaucoup.

Madame Liu, vous avez cinq minutes.

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

Tout d'abord, monsieur Woo, *Sun nien fai lok*.

Je sais que nous avons célébré le Nouvel An chinois récemment, c'est-à-dire le 31 janvier. Je vous souhaite donc une nouvelle année heureuse et prospère.

M. Yuen Pau Woo: Merci.

Mme Laurin Liu: J'aimerais tout d'abord parler d'une chose que vous avez mentionnée, c'est-à-dire que la Chine ne participe pas au PTP. Les pays de l'Asie font partie du PTP. En ce moment, je crois que le principal participant au PTP est le Japon, et nous savons que le Canada mène actuellement des négociations commerciales avec le Japon, ainsi qu'avec la Corée — la Corée du Sud, évidemment.

À votre avis, le Canada devrait-il se concentrer davantage sur les négociations en vue d'un accord bilatéral avec le Japon, une économie prospère, au lieu de participer à un processus de négociations dans le cadre du PTP?

M. Yuen Pau Woo: On m'a dit que ces négociations se déroulent en parallèle et que les négociations bilatérales ne sont pas ralenties en raison du PTP. Cela dit, nous en sommes toujours au début des négociations avec le Japon. Je serais très surpris que le Japon dévoile son jeu de façon bilatérale avant de le dévoiler dans le cadre du PTP. Je serai également surpris si nous sommes en mesure de conclure un accord bilatéral avec le Japon avant que le PTP soit conclu.

En ce qui concerne la signature d'un accord avec l'Asie, notre priorité devrait être la Corée du Sud. Comme je l'ai dit, nous nous y efforçons depuis neuf ans. Les Américains ont conclu un accord bien avant nous. Les Australiens ont maintenant un accord. Nos exportateurs, surtout dans le secteur agricole, font face à un désavantage concurrentiel important.

À mon avis, un grand nombre des problèmes ont été résolus. Je sais que le secteur de l'automobile s'y oppose. Nous avons besoin de l'appui de l'ensemble des partis et l'expression du soutien de la population à l'égard d'un accord qui est dans l'intérêt national, afin que nous puissions signer cet accord avec la Corée du Sud.

Ensuite, nous pourrions dire que nous en avons un à notre actif; nous aurons un accord avec l'Asie à notre actif. Cela augmenterait énormément notre crédibilité et nous faciliterait les choses lorsque nous voulons conclure des accords avec d'autres économies asiatiques.

• (1105)

Mme Laurin Liu: Vous avez également soulevé des préoccupations au sujet de la PI et du commerce électronique que mon collègue, M. Hiebert, a également mentionnées dans ses questions. Pourriez-vous nous parler plus en détail de ce que nous pourrions faire pour veiller à ce que le secteur canadien du commerce électronique puisse livrer concurrence à d'autres pays du PTP?

M. Yuen Pau Woo: Là encore, je n'ai pas assez de détails sur les négociations et les points contestés, mais je peux vous dire ceci. Essentiellement, il faut éviter les dispositions entourant le commerce électronique et la propriété intellectuelle qui pourraient nuire au commerce plutôt que de l'aider. L'objectif premier est de favoriser le commerce.

Mettre en place plus de restrictions en matière de propriété intellectuelle qui compliquent les échanges commerciaux, l'innovation et le lancement de nouvelles entreprises, c'est aller à l'encontre de l'objectif d'un accord de libre-échange. Cela ne fait que protéger les intérêts des parties à l'entente.

Au fond, le Canada doit mettre l'accent sur une approche propre à lui vis-à-vis la propriété intellectuelle et le commerce électronique, une approche qui protège les intérêts du pays tout en reconnaissant l'importance de la libre circulation des idées et des connaissances au profit des populations mondiales.

Mme Laurin Liu: Les détracteurs du PTP ont exprimé des craintes par rapport à des modifications éventuelles à la Loi sur le droit d'auteur du Canada. Je suis certaine que vous en avez entendu parler. Selon vous, quelles modifications devront être apportées à la Loi sur le droit d'auteur en raison du PTP?

M. Yuen Pau Woo: Je suis mal placé... je ne suis pas suffisamment au courant pour vous répondre.

Mme Laurin Liu: D'après ce qu'on sait à propos du PTP, ces changements pourraient-ils être positifs ou négatifs pour la Loi sur le droit d'auteur du Canada?

M. Yuen Pau Woo: Je n'ai pas assez de détails là-dessus pour formuler des commentaires.

Mme Laurin Liu: Vous avez également indiqué qu'on procédait à des changements structurels en Chine en ce moment. Pourriez-vous nous expliquer un peu plus ce que cela signifie?

M. Yuen Pau Woo: Oui, on envisage de changer la structure entourant la demande, de façon à ce qu'elle soit axée moins sur l'exportation et l'investissement, et plus sur le consommateur. Cela se traduira par une redistribution des richesses des entreprises aux particuliers. Cela signifiera également la libéralisation du secteur financier et probablement une hausse des taux d'intérêt. Même si rien n'est encore fixé, de toutes nouvelles possibilités économiques s'offriront au Canada dans les domaines des services professionnels, de l'architecture, de l'ingénierie, de l'éducation et ainsi de suite.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Holder, vous avez cinq minutes.

M. Ed Holder: Merci, monsieur le président.

Avant de commencer, j'ai une question pour vous et peut-être pour l'analyste. Est-ce que les témoignages que nous entendons aujourd'hui qui portent sur le PTP vont aussi pouvoir figurer dans les délibérations sur le rapport sur le PTP ou allons-nous devoir reposer ces questions?

Le président: C'est le rapport sur le PTP qui est à l'étude.

M. Ed Holder: Je ne suis pas certain de comprendre.

Si la question a été posée hier, devons-nous la reposer aujourd'hui pour qu'elle figure dans les délibérations ou est-ce que l'analyste pourra les inclure quand même?

Le président: C'est déjà consigné, mais c'est une bonne question.

Posez la question de nouveau si cela vous inquiète, mais nous allons tout de même tenter d'en tenir compte dans le rapport.

Le greffier du comité (M. Paul Cardegna): Pour ce qui est des recherches, il pourrait être utile de la poser de nouveau, pour la simple et bonne raison que les analystes n'auront pas le réflexe d'aller vérifier dans les témoignages de la veille, car ils seront consignés sous l'AECG.

Le président: Oui, il est possible qu'ils ne vérifient pas dans l'autre séance.

M. Ed Holder: En fait, ce n'est pas ce que je voulais savoir. Je ne veux pas accaparer le comité, mais je pourrais poser plusieurs questions à M. Van Keulen, un homme très averti, pour que cela figure dans les délibérations d'aujourd'hui, mais si cela porte sur le

PTP, pourquoi ne pas transposer les témoignages si c'est le but de la discussion?

M. Don Davies: Oui, monsieur le président, nous sommes d'accord. Cela permettrait aux analystes d'extraire le témoignage en question et de le consigner à l'endroit approprié.

Le président: Oui, je présume que cela pourrait être utile, si la question est soumise au comité.

Je crois que le greffier signalait simplement qu'on ne pourrait pas trouver un témoignage portant sur le PTP s'il est consigné dans l'étude sur l'AECG.

•(1110)

M. Ed Holder: J'imagine qu'on pourra l'extraire du rapport, mais permettez-moi d'aller au bout de mon idée.

Le président: Très bien.

M. Ed Holder: Merci, monsieur le président.

J'aimerais remercier nos invités. Monsieur Woo et monsieur Van Keulen, bienvenue encore une fois.

Monsieur Van Keulen, le problème dont personne n'ose parler en rapport avec le PTP n'est-il pas celui de la Nouvelle-Zélande et du lait en poudre? Diriez-vous que c'est ce qui préoccupe le plus l'industrie laitière du Canada?

M. Stan Van Keulen: Pouvez-vous répéter la question? Vous parlez du lait en poudre?

M. Ed Holder: Je présume que la Nouvelle-Zélande cherche à exporter une quantité considérable de lait en poudre au Canada. Est-ce que cela vous inquiète?

M. Stan Van Keulen: C'est une de nos préoccupations, ce n'est pas la principale. Le gros problème, c'est que nous avons un excédent structurel. Nous avons un tonnage constant de lait en poudre que nous devons écouler au Canada ou en exporter une partie.

M. Ed Holder: La semaine dernière, le comité du commerce international a reçu ici, à Ottawa, l'ambassadeur de l'Union européenne au Canada. Il a dit que les fromages canadiens pourraient être commercialisés à l'échelle de l'Union européenne sans restriction. Vous sembleriez un peu rassuré, hier. L'êtes-vous toujours aujourd'hui?

M. Stan Van Keulen: Vous parlez de l'accès sans restriction?

M. Ed Holder: Au marché de l'Union européenne...

Je veux simplement que cela figure dans les délibérations. Vous n'avez qu'à dire « oui » et je vais passer à autre chose.

M. Stan Van Keulen: Non, je ne dirai pas simplement « oui ».

M. Ed Holder: Pardon, je ne veux pas vous faire dire ce que vous ne voulez pas dire.

M. Stan Van Keulen: Voulez-vous que je réponde à la question?

Vous dites que l'ambassadeur a indiqué que nous aurions accès sans restriction au marché de l'Union européenne. Si cela s'avère être le cas, que rien n'entrave l'accès au marché et que c'est profitable, je serai alors rassuré.

M. Ed Holder: Nous avons dit que le Canada avait conclu des accords de libre-échange avec plusieurs pays. Je ne les énumérerai pas tous. Jusqu'à maintenant, nous avons su protéger la gestion de l'offre, et nous avons été très clairs là-dessus. J'aimerais savoir ce que vous pensez de la façon dont le gouvernement a géré la situation jusqu'à maintenant du point de vue de l'industrie laitière.

M. Stan Van Keulen: Le gouvernement a très bien géré la situation.

M. Ed Holder: D'accord, merci.

Monsieur Woo, vous avez parlé d'ententes bilatérales, mais si je vous ai bien compris, il peut s'agir d'ententes multilatérales au besoin, mais pas nécessairement. Autrement dit, il ne faut pas que la négociation d'une entente multilatérale éclipse tout dialogue bilatéral.

Vous ai-je bien compris? Pouvez-vous nous l'expliquer rapidement, s'il vous plaît?

M. Yuen Pau Woo: Oui.

Premièrement, je n'emploierais pas le terme « multilatéral ». C'est généralement un terme employé en référence à l'OMC.

M. Ed Holder: D'accord.

M. Yuen Pau Woo: Le PTP est un exemple de ce qu'on appelle...

M. Ed Holder: Quel est le terme employé?

M. Yuen Pau Woo: On parle aujourd'hui d'accords méga-régionaux. L'AECG a bien sûr été le premier accord méga-régional, et le plus important. Le prochain accord d'envergure sera le Partenariat transatlantique pour le commerce et l'investissement (PTCI), entre les États-Unis et l'Union européenne.

Je veux simplement dire qu'on ne se lance pas dans des accords de libre-échange juste pour le plaisir de négocier. Les gouvernements ont beaucoup de choses à surveiller. Les accords de libre-échange sont des outils pour améliorer le bien-être économique des Canadiens et de la région.

Sur le plan stratégique, il faut voir à un certain nombre de choses. La première est d'accroître l'efficacité du système économique dans son ensemble, et je crois que la libéralisation du commerce permet de le faire. Il est donc bénéfique de favoriser la libéralisation du commerce grâce à des ententes multilatérales, méga-régionales, ou à des accords préférentiels bilatéraux, par exemple. Cependant, pour ce qui est de la compétitivité, le seul moyen d'être avantagé est de conclure un accord préférentiel avec un partenaire exclusif. C'est ce qui permet d'avoir une marge de préférence pour vendre sur ce marché.

M. Ed Holder: Dans cette optique, vous dites qu'il ne faut ni ignorer ni exclure la Chine. Pensez-vous que ce serait préférable pour le Canada et les partenaires actuels du PTP de conclure l'accord avant d'approcher la Chine? Est-ce que cela devrait plutôt faire partie du processus? Qu'en pensez-vous?

M. Yuen Pau Woo: D'après moi, stratégiquement parlant, le Canada devrait tenter de conclure un accord avec la Chine avant les autres.

M. Ed Holder: Un accord bilatéral?

M. Yuen Pau Woo: Un accord bilatéral. La Chine nous a offert de négocier, ce qu'elle n'a pas fait avec la plupart des autres pays industrialisés. Elle a conclu un accord avec un seul autre pays industrialisé, c'est-à-dire la Nouvelle-Zélande.

M. Ed Holder: Je ne peux pas dire si c'est ce que nous allons faire ou non.

Si cela devait ou non se produire, sur le plan stratégique, serait-il préférable pour les partenaires actuels du PTP de conclure un accord avant d'approcher la Chine? Entre cette option et celle de faire de la Chine un partenaire à part entière dès maintenant, laquelle serait la plus avantageuse pour les intérêts stratégiques du Canada? Outre une entente bilatérale, comme vous l'avez indiqué, qu'est-ce qui serait le mieux?

• (1115)

M. Yuen Pau Woo: Je pense que le mieux serait de l'intégrer rapidement, plutôt que d'attendre, et ce, pour différentes raisons.

Une de ces raisons est que tenir la Chine à l'écart le temps de conclure une entente avec les partenaires actuels, c'est comme affirmer qu'on ne lui fait pas confiance, qu'on ne la veut pas dans notre club à ce stade-ci. Il est probable que cela précipite la signature d'un autre accord commercial, dont la Chine a besoin et qui est déjà en préparation — il s'agit du Partenariat économique intégral régional (RCEP). On risque ainsi de voir l'établissement d'un autre accord méga-régional mettant uniquement à partie des pays de l'Asie, et qui pourrait faire concurrence au PTP et fragmenter les relations économiques Asie-Pacifique, ce qui n'avantagera pas le Canada ni l'ensemble de la région.

Le président: Merci.

Le temps est écoulé.

J'aimerais vous poser une dernière question en lien avec ce qui a été dit, une question d'ordre général.

Le président des États-Unis a déclaré qu'il souhaitait voir le règlement du PTP d'ici la fin de la dernière année, soit le mois passé. On a récemment rapporté dans les médias que le Mexique parlait de la fin avril. D'après vous — et cela revient à ce que vous disiez sur la participation de la Chine au PTP —, est-ce un délai trop optimiste?

M. Yuen Pau Woo: Absolument.

Harry Reid a déclaré il y a quelques jours qu'il n'appuierait pas une procédure d'approbation accélérée. En l'absence d'une telle procédure, notre négociateur devrait s'abstenir de proposer trop de choses, car rien ne garantit que les Américains vont pouvoir tenir leurs promesses.

Je reviens donc au tout premier point que j'ai soulevé. Nous n'avons pas d'entente en Asie, alors notre stratégie devrait être d'en conclure une là-bas. Il faudrait que ce soit une stratégie intégrale. Le PTP est très important, mais il n'y a pas que cela. Tâchons de rester ouverts à toutes les options.

Le président: Merci beaucoup à vous deux d'être venus témoigner et de nous avoir consacré de votre temps.

Sur ce, nous allons faire une pause pour que les prochains témoins puissent s'installer.

• (1115)

_____ (Pause) _____

• (1130)

Le président: La séance reprend. Je prie les membres du comité de regagner leur siège. Nous allons tout de suite entendre nos prochains témoins.

Nous recevons Rhonda Driediger, du Conseil de l'agriculture de la Colombie-Britannique. Merci d'être ici. Vous êtes accompagnée d'un représentant, Ray Nickel. Je crois que vous allez faire la déclaration.

Nous avons également Debra Etsell, directrice exécutive du B.C. Blueberry Council. Merci d'être ici. Nous allons entendre votre déclaration tout de suite après.

Alors, la parole est à vous, Rhonda. Nous sommes impatients de vous entendre.

Mme Rhonda Driediger (présidente, Conseil de l'agriculture de la Colombie-Britannique): Merci.

Pardonnez-moi à l'avance si je parle trop vite, mais vous avez ma déclaration par écrit si jamais vous en avez besoin.

Bonjour et merci de me donner l'occasion de participer au processus de consultation sur le PTP.

Je vais vous donner brièvement le contexte entourant le Conseil de l'agriculture de la Colombie-Britannique (CACB). Le conseil chapeaute différents groupes de producteurs spécialisés de la province, par exemple les producteurs de bleuets, de fraises et de produits laitiers. Le conseil et ses membres représentent 14 000 des 20 000 familles agricoles de la Colombie-Britannique, qui génèrent quant à elles 96 % des recettes à la ferme de la province. L'agriculture se classe au troisième rang des secteurs d'exploitation des ressources en Colombie-Britannique; elle contribue ainsi largement à l'économie globale de la province.

Parmi les agriculteurs représentés par le CACB, il y a des producteurs axés sur l'exportation internationale, et d'autres qui se concentrent sur le marché intérieur. Nous sommes conscients que le commerce est un enjeu complexe, surtout en ce qui concerne l'agriculture. Nous espérons que le Canada continuera d'appliquer une approche équilibrée aux négociations liées aux transactions agricoles. Le CACB appuie sans réserve les efforts du Canada en vue de la conclusion d'accords commerciaux bilatéraux et multilatéraux. Nous sommes aussi satisfaits de la promesse du gouvernement fédéral, qui nous a assurés qu'il continuerait à soutenir les produits soumis à la gestion de l'offre et à défendre nos systèmes de gestion de l'offre dans le cadre des négociations commerciales.

Le secteur agricole primaire se distingue des autres secteurs industriels. Ce sont les producteurs, non pas les grandes sociétés intégrées, qui sont les principaux moteurs de cette industrie. Nous devons surmonter des obstacles variés pour produire des aliments de grande qualité pour les clients nationaux et internationaux, le tout de manière viable sur le plan financier et environnemental.

La Fédération canadienne de l'agriculture, la FCA, fera écho de bon nombre des points que j'aborderai aujourd'hui, mais j'aimerais mettre l'accent sur certaines réalités propres à la Colombie-Britannique.

Pour ce qui est des objectifs fondamentaux de la stratégie commerciale, le CACB soutient les buts généraux suivants qui s'appliquent au PTP: tendre vers des accords commerciaux bilatéraux et régionaux qui viendront solidifier les relations commerciales établies avec des clients clés pour le secteur agricole canadien; garantir des résultats qui avantageront l'ensemble de l'industrie agricole du Canada en maximisant les possibilités d'exportation et en mettant en place des règles commerciales qui permettent le maintien d'un système efficace de gestion de l'offre; éliminer le dumping et les subventions à l'exportation dans le domaine de l'agriculture; protéger le droit des agriculteurs et la capacité du gouvernement d'autoriser, de former et d'exploiter des offices de commercialisation et des systèmes de régularisation du marché, nécessaires à la stabilité et à la

profitabilité de l'agriculture canadienne; et offrir des programmes nationaux visant à assurer la stabilité et la profitabilité de l'agriculture canadienne. Je pense que nos programmes de protection du revenu font souvent l'objet de discussions lors de ces négociations, et nous voulons qu'ils soient protégés.

Nous voulons qu'il soit reconnu que l'agriculture a évolué différemment d'un pays à l'autre, ce qui fait que chacun a ses propres défis à relever. Nous voulons aussi qu'on s'assure qu'un produit n'est pas sacrifié au profit d'un autre, et que l'agriculture n'est pas non plus sacrifiée au profit d'un autre secteur. Cela se produit suffisamment chez nous, nous ne voulons pas que l'histoire se répète à l'étranger.

Nos négociateurs vont se charger d'élaborer la stratégie de négociation commerciale, mais il ne faut pas oublier que le Canada n'est pas le seul à avoir certaines sensibilités. Par exemple, et vous l'avez vu et vous avez dû composer avec cela récemment, il y a la position des États-Unis à l'égard du sucre, des produits laitiers, des produits textiles et autres. Il y a aussi les mesures sanitaires et phytosanitaires strictes en Nouvelle-Zélande qui limitent l'accès au marché, notamment pour l'importation de la viande de porc et de la volaille fraîches et congelées, qui sont essentiellement devenues des produits interdits. La Nouvelle-Zélande a aussi indiqué clairement qu'elle n'allait pas accepter que le PTP impose des restrictions en matière de propriété intellectuelle qui pourraient contrecarrer son programme d'assurance-médicaments.

La question des normes réciproques nous pose problème, et c'est particulièrement vrai pour nos producteurs de produits biologiques. Cela ne touche pas que les produits organiques, mais toute la façon de définir et de normaliser ces produits au Canada, et nous voulons que cela soit respecté. Les groupes de producteurs spécialisés du Canada ont mis en place différents programmes de certification à la ferme entourant entre autres la salubrité alimentaire, le bien-être des animaux et les mesures environnementales, afin de se conformer aux exigences réglementaires. Comme ces programmes de la fourche à la fourchette font hausser les coûts d'exploitation, le Canada doit s'assurer, lors de l'évaluation de l'équivalence, que les importations sont produites conformément à des exigences réglementaires et à des programmes de certification équivalents.

Une autre chose à laquelle il faut penser en agriculture, pour ceux qui font beaucoup de commercialisation directe, c'est d'avoir une structure de commercialisation qui est — je dis toujours « respectée », mais qui n'est pas oubliée dans les négociations. Il existe trop de méthodes de vente partout dans le monde pour que cela ne soit pas encadré. Je sais que vous aurez des questions à poser à ce sujet, et Deb va pouvoir y répondre.

● (1135)

Je ne sais pas s'il a été question d'un mécanisme de règlement des différends. Nous en avons un ici, mais je ne pense pas que ce soit le cas à l'échelle mondiale en ce moment. C'est très important. Tout système commercial efficace en comporte un. Le CACB soutient l'établissement d'un mécanisme de règlement des différends plus efficace et transparent qui permet d'arriver rapidement à une résolution et à un paiement.

Les exportateurs doivent composer avec des barrières non tarifaires depuis des dizaines d'années dans le secteur de l'agriculture. Tout n'est peut-être pas écrit, mais c'est là quand même, surtout pour les produits biologiques et les produits de serre. On revient encore à des règles d'étiquetage adéquates. Le secteur des produits de serre se débat actuellement avec le terme « culture en serre » pour les poivrons et les tomates, parce que dans certains pays, on se contente de mettre une toile protectrice par-dessus les cultures en champ, et on appelle cela de la culture en serre pour avoir la prime.

Des normes d'étiquetage adéquates, y compris la mention du pays d'origine, aident à garantir que les consommateurs ont accès à des renseignements précis et factuels sur les produits qu'ils achètent. Cependant, il ne faudrait pas que ces normes servent à modifier les conditions de la concurrence entre les produits importés et les produits d'ici.

Je crois que M. Woo a également parlé de la propriété intellectuelle dans son exposé. Il est aussi question des normes commerciales et des normes du travail. Les accords commerciaux doivent reconnaître que les droits fondamentaux de la personne et les normes du travail font partie intégrante du tissu social et du développement économique d'un pays.

En terminant, le Conseil de l'agriculture de la Colombie-Britannique soutient les efforts du Canada en vue de la conclusion d'accords commerciaux qui avantagent l'ensemble du secteur agricole canadien, maximisent les possibilités d'exportation et permettent le maintien d'un système efficace de gestion de l'offre.

Nous sommes disposés à répondre à vos questions.

Merci.

Le président: Merci beaucoup pour cet exposé.

La parole est maintenant à Debbie Etsell.

Mme Debbie Etsell (directrice exécutive, B.C. Blueberry Council): Je vous remercie de me donner l'occasion de vous présenter brièvement l'industrie du bleuets de la Colombie-Britannique et de témoigner de notre appui envers le Partenariat transpacifique.

Le B.C. Blueberry Council représente près de 800 producteurs, qui produisent 96 % de tous les bleuets en corymbe du Canada. Nous sommes les plus grands producteurs au monde, et c'est un secteur qui connaît une croissance constante. La production pour la saison 2013 est estimée à environ 120 millions de livres, dont plus de la moitié est exportée à l'étranger. À l'heure actuelle, le bleuets est le fruit le plus exporté à l'étranger. L'industrie du bleuets de la Colombie-Britannique a commencé par exporter ses produits aux États-Unis principalement, en plus de la consommation locale, mais au cours des 10 dernières années, elle a étendu ses activités à plusieurs marchés internationaux, et plusieurs des pays membres du Partenariat transpacifique font partie de ces marchés.

En 2012, nous avons exporté 2,5 millions de kilogrammes à notre deuxième partenaire d'exportation, le Japon, et 401 000 kilogrammes à l'Australie. Actuellement, on envoie des bleuets transformés en Corée du Sud en attendant qu'un accord soit conclu entre nos deux pays pour accéder au marché des produits frais. En 2013, le B.C. Blueberry Council a élargi sa stratégie internationale à long terme pour inclure des marchés émergents comme la Malaisie, le Vietnam et Singapour, vu l'intérêt démontré par ces derniers.

Notre industrie est confrontée à de nouveaux défis. Elle doit entre autres composer avec des tarifs plus élevés que d'autres pays producteurs de bleuets. Les acheteurs potentiels nous disent que les bleuets canadiens sont vus comme un produit de qualité, mais l'écart

de coût dû à ces tarifs limite les ventes. C'est flagrant en Corée du Sud, où le Canada avait réussi à percer le marché et à prendre de l'expansion. Les produits du Canada étaient recherchés, mais lorsque le Chili et les États-Unis ont conclu leurs accords de libre-échange, nos ventes ont chuté en raison de l'écart de 30 à 37 % dans les tarifs.

En conclusion, le B.C. Blueberry Council soutient les négociations du Partenariat transpacifique et souhaite que cela permette à notre industrie de devenir un partenaire commercial viable pour le Canada.

Merci.

• (1140)

Le président: Merci beaucoup.

C'est le temps de passer aux questions.

Monsieur Sandhu, vous avez sept minutes.

M. Jasbir Sandhu: Merci beaucoup.

Bienvenue au comité et merci d'être ici ce matin. J'ai cueilli des bleuets dans les années 1980 et j'en mange tous les matins, alors nous devons acheter entre 200 et 250 livres de bleuets par année. Je sais qu'ils contiennent plein d'éléments nutritifs qui devraient faire partie de notre alimentation, alors j'appuie sans réserve l'industrie du bleuets de la vallée du Fraser.

Les discussions entourant le PTP ont commencé en 2005, et les négociations en 2008. Le Canada ne s'est joint aux négociations qu'en 2012, et à ce moment-là, il y avait déjà eu 14 séries de négociations. Une des conditions régissant la participation du Canada au partenariat est qu'il accepte ce qui a été négocié avant son arrivée; il n'est pas question de rouvrir les négociations.

Est-ce que cela vous inquiète que nous n'ayons pas participé à ces 14 séries de négociations?

Mme Rhonda Driediger: Vous savez, nous ne pouvons pas changer le passé. Nous sommes davantage préoccupés par l'avenir, surtout pour nos produits d'exportation. Nous voulons aller de l'avant avec ce qui peut être changé.

Mme Debbie Etsell: L'accord avec l'Union européenne est un pas de géant dans la bonne direction. Je sais que certains avaient des réserves, mais dans le climat actuel de négociations pour le Canada, le programme en place est l'un des plus ambitieux que j'ai vus, tous pays confondus. L'avenir nous paraît très encourageant, et le Partenariat transpacifique en fait partie.

M. Jasbir Sandhu: Vous dites que l'accord commercial est très ambitieux. Des négociations ont cours avec le Japon depuis neuf ans, mais rien n'a encore été conclu. Nous avons en fait entamé des négociations avec la Corée du Sud avant les Américains, et j'imagine que vous en payez le prix, car nous ne pouvons pas accéder adéquatement à ces marchés.

Est-ce que cela vous préoccupe? On a parlé de la négociation d'accords commerciaux avec ces pays de l'Asie du Sud, qui seraient particulièrement avantageux pour les producteurs de bleuets de la Colombie-Britannique. Êtes-vous inquiets de voir que le gouvernement a pris tant d'années avant de conclure un accord viable et concret avec ces partenaires clés?

Mme Debbie Etsell: Les producteurs ont vu ce qui est arrivé dans le passé, mais nous nous concentrons surtout sur la négociation et la ratification de l'accord commercial avec l'Union européenne. Cela nous encourage de voir que les choses ne traînent plus autant qu'avant et que le Canada est perçu comme un partenaire commercial avec qui négocier des ententes, ce qui n'était pas vraiment le cas auparavant.

Nous pensons que les négociations vont se multiplier dans les prochaines années, et nous avons d'ailleurs déjà commencé à le voir. Nous prenons part à diverses négociations en vue d'accéder à différents marchés.

• (1145)

M. Jasbir Sandhu: J'ai une question pour M. Nickel...

Le président: Madame Driediger, voulez-vous dire quelque chose?

Mme Rhonda Driediger: Pour revenir à la réponse de Debbie, je ne pense pas qu'on ferme la porte nécessairement à l'industrie du bleuets. C'est un produit extrêmement populaire partout dans le monde, particulièrement le bleuets du Canada.

Je pense que les consommateurs de ces pays poussent leur gouvernement à conclure une entente. Là où nous avons du terrain à rattraper, c'est dans la négociation des taux tarifaires. Quelques pays essaient peut-être de ralentir le processus, mais je pense qu'il faut aussi voir aux taux tarifaires, une fois l'accord en place, car il importe peu que nous ayons accès au marché chinois si nos tarifs dépassent tous les autres de 35 %.

M. Jasbir Sandhu: Outre la négociation d'accords commerciaux dans le cadre du PTP ou d'autres accords bilatéraux, comment le gouvernement peut-il aider l'industrie, ou votre secteur, à accroître sa capacité d'exportation et sa compétitivité? Qu'est-ce que le gouvernement peut faire d'autre pour aider votre industrie?

Mme Rhonda Driediger: Je pense que nos représentants fédéraux, le personnel, ont fait de l'excellent travail pour faire la promotion des bleuets et des cerises douces noires, notamment en Chine. Ils ont vraiment tout fait pour faire venir des inspecteurs et établir des protocoles, et je crois que c'est presque dans la poche pour les cerises. Je crois qu'on pourra les exporter sans restriction cette année, et nous espérons que la même chose sera vraie bientôt pour les bleuets.

Ce qui est un peu plus compliqué, c'est de voir quels sont les tests acceptés pour détecter la contamination par des insectes.

M. Jasbir Sandhu: Les tests effectués par notre gouvernement ou ceux que les autres gouvernements acceptent?

Mme Rhonda Driediger: Je vais renvoyer la question à Debbie.

Mme Debbie Etsell: Cela fait partie des négociations. Nous faisons affaire avec la Chine depuis un bon moment, et plusieurs choses sont apparues dans notre évaluation des risques phytosanitaires. Ils sont sollicités par tellement de pays maintenant. Le bleuets est un fruit populaire, comme vous l'avez dit. Ils tentent simplement de s'assurer que tout est en ordre, et doivent donc vérifier que chaque petit détail...

Ils ne produisent pas beaucoup de bleuets non plus, alors ils ne savent pas vraiment comment traiter les parasites et ne connaissent pas les protocoles pour détecter leur présence à l'arrivée des produits dans leur pays. Je crois qu'ils posent beaucoup de questions sur des choses qu'ils ne connaissent pas, et cela prolonge le processus de consultation, car ils veulent être certains d'être absolument certains.

M. Jasbir Sandhu: Avez-vous eu l'occasion de...

Le président: Rhonda, je vous prie de répondre brièvement à la question.

Mme Rhonda Driediger: Je reviens encore une fois aux obstacles non tarifaires. La Chine est un des pays qui négocient en toute bonne foi à cet égard, mais nous devons nous assurer que les pays ne se servent pas de cela pour restreindre les échanges commerciaux.

M. Jasbir Sandhu: Avez-vous eu l'occasion de recourir aux services de nos délégués commerciaux à l'étranger?

Mme Rhonda Driediger: Oui.

M. Jasbir Sandhu: Croyez-vous que ce sont des services utiles?

Le président: Le temps est écoulé. La réponse est oui.

Monsieur Hoback, allez-y.

M. Randy Hoback: Je vais vous laisser répondre à la question. Est-ce que ces services vous ont aidé? Est-ce que les délégués commerciaux auxquels vous avez fait appel étaient efficaces et coopératifs?

Mme Debbie Etsell: Très utile. Nous avons par contre constaté dans la dernière année que leur effectif avait été réduit de beaucoup. Ils ont une grande expérience et nous sont d'un grand secours. Lorsque nous nous rendons à l'étranger, la première chose que nous faisons est de travailler avec les délégués commerciaux là-bas. Ils sont toujours prêts à nous aider, et ils sont très efficaces et très bien informés.

M. Randy Hoback: Excellent. Je vois que vous hochez la tête. Vous êtes d'accord?

Mme Rhonda Driediger: Oui. Particulièrement en Chine, car c'est très difficile pour nous de vérifier les références, qui peuvent s'avérer être des parents ou des associés de l'entrepreneur. Nous faisons donc appel aux délégués commerciaux pour faire des vérifications, afin de savoir exactement à qui on a affaire avant d'entreprendre quoi que ce soit avec eux.

M. Randy Hoback: Vous avez parlé des obstacles non tarifaires et des problèmes qu'ils peuvent entraîner dans un marché, par exemple pour les bleuets. Soudainement, on invoque la présence d'un insecte ou d'un produit chimique pour fermer toutes les portes à ce produit.

C'est une des choses que l'AECG et le PTP prévoient, soit un processus pour remédier à ce genre d'obstacles et même pour les éliminer.

Avez-vous jeté un coup d'oeil là-dessus? Quelle incidence cela aura-t-il sur le secteur, d'après vous?

• (1150)

Mme Rhonda Driediger: Je préfère attendre de connaître les détails.

M. Randy Hoback: C'est légitime. Mais si on parle de façon générale, on instaure un processus qui n'existe pas en ce moment. Cela doit être avantageux, n'est-ce pas?

Pour les bleuets exportés en Europe, je pense qu'on a parlé d'un tarif de 17 %. Vous devez être très satisfaits de ce chiffre. Je sais qu'il est question du PTP, mais...

Mme Debbie Etsell: J'ai été très volubile à ce sujet, et c'est ce que je voulais dire quand j'ai dit que l'avenir était très encourageant. Le climat fait en sorte que les négociations vont finalement porter fruit à l'industrie, mais encore faut-il se rendre. Nous avons beaucoup de produits. Notre produit est en demande, et nous voulons que toutes les négociations en cours aboutissent à quelque chose.

M. Randy Hoback: Donc, nous participons à des négociations, comme celle sur l'AECG, par exemple, ou le PTP, et nous concluons l'accord. Nous avons parlé des agents commerciaux, mais de quoi avez-vous besoin quant à l'infrastructure ou au soutien pour passer à la prochaine étape et déterminer, tout d'abord, quels marchés il faut cibler et ensuite y entrer. Qu'est-ce qui vous aiderait à passer à l'étape suivante?

Mme Debbie Etsell: Il y a toutes sortes de façons de procéder: envoyer un représentant sur le terrain qui collabore avec les délégués commerciaux et participer à des missions commerciales au Canada à l'étranger avec le pays en question ainsi qu'à des salons professionnels.

Le B.C. Blueberry Council participe toujours à ces événements là où c'est possible sous la bannière du Canada, la méthode préférable, à notre avis. Si nous allons dans certains de ces pays — comme la Malaisie et Singapour — et que nous ne nous présentons qu'en tant que représentants du B.C. Blueberry, l'effet est sensiblement différent.

M. Randy Hoback: Pensez-vous que ces marchés, la confiture de bleuets, par exemple, dans la transformation — ce n'est peut-être pas le bon terme —, le secteur de la valeur ajoutée du marché pour les bleuets ou d'autres cultures, connaîtront une croissance à mesure que l'accès au marché augmentera?

Mme Debbie Etsell: Absolument. La demande de bleuets est tellement forte actuellement que des pays de partout au monde essaient d'en cultiver. Le produit principal que nous vendons est en général frais et transformé à l'étranger, mais il y a un intérêt grandissant pour la valeur ajoutée.

M. Randy Hoback: Monsieur le président, c'est intéressant. Plutôt que de parler du PTP, nous parlons déjà des étapes subséquentes, et de la façon d'en tirer profit. Cela montre à quel point les témoins sont emballés par la progression du travail sur le PTP et l'AECG.

Avez-vous des conseils à donner au gouvernement sur la suite des choses? Je sais que vous aviez quelques recommandations, mais puisque nous arrivons aux dernières étapes du PTP, et bien entendu, on en est à la rédaction du document de la l'AECG, et la traduction, et...

Mme Rhonda Driediger: Tout est dans les détails, et tout se résume vraiment à... Excusez-moi. Combien de fois l'a-t-on dit? C'est toutefois ce qui nous préoccupe. Encore une fois, en général, je pense que tout se passe comme nous le souhaitons, mais le moment important, ce sera lorsque nous connaîtrons les détails, surtout du côté des Européens, concernant ce qui doit et peut faire l'objet d'un compromis. C'est pourquoi Ray nous accompagne aujourd'hui.

M. Randy Hoback: Je sais que les Européens peuvent être assez rusés. Ils peuvent très bien recourir à des barrières non tarifaires. Je l'ai vécu pour ce qui est de l'homologation et d'autres aspects. C'est bien de savoir que nous aurons un processus qui met de côté les règles et les règlements. Je crois que la présence en faible quantité, la normalisation et les règlements dans le secteur de l'alimentation sont des éléments très importants.

Mme Rhonda Driediger: La normalisation des LMR, c'est-à-dire, les limites maximales des résidus, est vraiment importante, surtout dans le cas de la Nouvelle-Zélande et de l'Australie, dont les limites sont ridiculement faibles. Elles peuvent importer n'importe quel produit de l'Amérique du Nord, soit du Canada et des États-Unis.

M. Randy Hoback: Ce faisant, elles ont essentiellement créé une barrière non tarifaire.

Mme Rhonda Driediger: Malheureusement, elles ont besoin de baies. La sécheresse frappe depuis longtemps et elles veulent importer des produits, mais elles ne le peuvent pas.

M. Randy Hoback: C'est plutôt intéressant de voir qu'elles ont changé les règles, et que tout à coup, la demande augmente et qu'il y a des changements, et qu'il y a aussi de l'offre.

Mme Rhonda Driediger: Oui, il y a aussi une LMR pour le captane en Europe maintenant.

M. Randy Hoback: C'est intéressant.

Monsieur le président, je vais m'arrêter ici.

Le président: Je veux seulement une précision.

Rhonda, votre organisme, le British Columbia Agriculture Council, représente-t-il l'industrie viticole ou les viticulteurs? J'ignore où on trace la ligne à cet égard en agriculture.

Mme Rhonda Driediger: Oui, bien sûr. Nous représentons n'importe quel producteur, ce qui les inclut.

Le président: Exportez-vous du vin également?

Mme Rhonda Driediger: Voulez-vous parler du vin?

Le président: Je ne le sais pas, peut-être.

Mme Rhonda Driediger: C'est notre sujet favori: le vin et le gin.

Le président: M. Pacetti est un spécialiste. Je vous cède la parole.

M. Massimo Pacetti: On dirait presque que vous l'avez fait exprès.

Je vais commencer par vous, madame Driediger.

Au début, vous avez dit que vous défendiez la gestion de l'offre, mais certains de vos membres ne font pas partie d'un tel système. Comment conciliez-vous les deux, ou comment représentez-vous les deux parties?

• (1155)

Mme Rhonda Driediger: En tant que présidente du CACB, ma position est ferme, mais dans le cadre des négociations...

Je pense que la situation du Canada est unique dans le cas de ce type de système. C'est une très bonne chose ici en Colombie-Britannique. Les coûts de nos terrains sont exorbitants. On ne peut pas décider tout à coup d'aller du côté des produits laitiers parce que c'est un secteur populaire, pour ensuite passer au secteur de la volaille et se retirer par la suite. Agir de la sorte coûte extrêmement cher et c'est vraiment nuisible. Je pense que nous avons un programme stable, sécuritaire, bien géré et à bon prix, surtout en Colombie-Britannique. Je n'ai donc aucun problème à défendre la gestion de l'offre.

C'est seulement que certains d'entre nous sont naturellement... comme le secteur des bleuets. Nous avons également un certain nombre d'autres produits pour lesquels nous sommes naturellement des exportateurs. Bon nombre de produits de la Colombie-Britannique sont exportés. Je ne vends pratiquement rien à partir de mon exploitation. Tout est exporté. Il est donc évident que dans mon cas, un système de gestion de l'offre ne convient pas.

M. Ray Nickel (représentant, Conseil de l'agriculture de la Colombie-Britannique): Puis-je dire quelque chose?

C'est une très bonne question qui se rapporte à certaines conversations qui ont déjà eu lieu — l'idée selon laquelle les accords commerciaux bilatéraux constituent le meilleur moyen pour le Canada de conclure des accords commerciaux par rapport à ce qui était fait pour l'OMC. Toutefois, en tant que représentant du système de gestion de l'offre, je pense que le Canada a toujours proposé une très bonne façon de procéder. Nous ne contestons pas le besoin de certains exportateurs d'accroître leur marché. Par contre, je pense qu'il incombe au Canada de protéger les acquis et de continuer à le faire.

Je ne crois pas qu'il faut semer la discorde quant aux deux positions proposées, et il faut agir en toute conscience et énergiquement dans le cadre de ce type de négociations. Je pense que c'est la bonne façon de procéder.

M. Massimo Pacetti: Merci.

Je ne suis pas certain de vous avoir entendu au sujet de certaines questions non tarifaires, mais avez-vous donné votre point de vue aux négociateurs? Avez-vous communiqué avec eux?

Mme Rhonda Driediger: Non, je ne l'ai pas fait personnellement, mais nous l'avons fait par l'intermédiaire du Conseil de l'agriculture et aussi par la plupart des groupes de producteurs.

M. Massimo Pacetti: Se montrent-ils ouverts? Répondra-t-on favorablement à vos demandes?

Mme Debbie Etsell: Absolument.

J'ai posé la question à certains d'entre eux avant qu'ils entament les négociations, et je les ai informés des droits de douane...

M. Massimo Pacetti: Nous parlons des barrières non tarifaires.

Mme Debbie Etsell: Les barrières non tarifaires aussi, oui...

M. Massimo Pacetti: Je crois que ma prochaine question s'adresse à vous, madame Etsell.

Pourquoi les droits sur les bleuets sont-ils si élevés si on en veut partout dans le monde?

Mme Debbie Etsell: Je dirais que c'est également en partie une barrière non tarifaire. Je le vois vraiment de cette façon, et il en est de même pour les producteurs et les gens de l'industrie. Surtout en Corée, il y a des mesures d'interdiction. Pour les marchés auxquels nous avons accès, on craint que la production nationale les amène à restreindre les entrées, même si bon nombre de pays que nous examinons ont une population tellement importante que la production intérieure ne suffirait pas à nourrir tous leurs consommateurs. Je crois donc que d'une certaine façon, il s'agit vraiment d'une barrière non tarifaire.

M. Massimo Pacetti: Protègent-ils peut-être...

Mme Debbie Etsell: C'est déterminé par l'autre pays.

M. Massimo Pacetti: Je le sais, mais essaient-ils de protéger leur propre culture en changeant les habitudes alimentaires et en vous poussant vous, les producteurs de bleuets, vers un autre produit qu'ils produisent peut-être?

Mme Debbie Etsell: En fait, ils s'inspirent de nous. Ils savent que nous en connaissons beaucoup sur les bleuets. Les pays qui ont commencé à en produire dernièrement ne... Les bleuets viennent de l'Amérique du Nord, et nous en produisons depuis des années. Nous sommes considérés comme les spécialistes du bleuets dans le monde. Les autres pays veulent acquérir ces connaissances. Ils veulent que nous allions dans leur pays et que nous les commercialisions, ce que nous faisons. Nous ne faisons pas simplement que leur vendre des bleuets. Nous aidons les consommateurs et les producteurs. Nous

nous déplaçons dans certains de ces pays et nous communiquons avec les gens. Nous participons aux réunions de l'organisation internationale, où nous les rencontrons.

M. Massimo Pacetti: Dans une campagne agricole normale où rien ne nuit à la culture, votre offre suffit-elle à la demande? Avez-vous normalement une offre ou une demande excédentaire?

Mme Debbie Etsell: L'offre est excédentaire.

M. Massimo Pacetti: Ces derniers temps ou...?

Mme Debbie Etsell: Elle augmente chaque année.

M. Massimo Pacetti: Est-ce en raison de la concurrence, ou parce qu'il y a surproduction?

Mme Debbie Etsell: La production de bleuets se passe très bien, et la santé est devenue...

M. Massimo Pacetti: Votre production augmente-t-elle d'une année à l'autre?

Mme Debbie Etsell: Oui.

M. Massimo Pacetti: Oh! d'accord.

Le PTP est donc important pour vous.

Mme Debbie Etsell: Oui.

M. Massimo Pacetti: Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Holder.

● (1200)

M. Ed Holder: Merci, monsieur le président.

J'aimerais remercier nos invités de leur présence. Je vous remercie de votre témoignage.

Madame Driediger, vous avez dit que votre organisme représente 14 000 familles agricoles sur 20 000. Comment cela fonctionne-t-il en Colombie-Britannique? Qui n'en fait pas partie? Si 14 000 familles agricoles sont représentées, lesquelles ne le sont pas? Je veux seulement mieux connaître votre groupe, s'il vous plaît.

Mme Rhonda Driediger: Il y a ce que nous appelons des secteurs émergents, qui ne sont pas nécessairement couverts présentement. Les producteurs de champignons. Il y a des problèmes dans leur organisation et leur structure, et ils ne sont donc pas couverts, bien qu'ils pourraient faire partie d'un autre groupe.

Certaines petites exploitations agricoles produisent peut-être seulement pour maintenir leurs avantages fiscaux, et elles ne font donc peut-être pas partie d'un organisme. De plus, pour un produit comme le bison, il n'y a pas nécessairement de groupe organisé qui fait partie du CACB.

M. Ed Holder: Quelle place les exploitations agricoles commerciales occupent-elles? Font-elles partie de votre organisme ou représentez-vous seulement des exploitations agricoles familiales?

Mme Rhonda Driediger: Non. le CACB représente des exploitations agricoles commerciales, et il peut s'agir de grandes ou de petites entreprises. Il faut donc qu'elles cultivent pour produire et vendre leurs produits dans le but de faire des profits. Il peut s'agir d'exploitations de 2 ou de 2 000 acres, mais il ne suffit pas d'avoir un jardin et deux ou trois moutons dans sa cour.

M. Ed Holder: Je ne crois seulement pas qu'une exploitation de 20 000 acres corresponde tout à fait à une exploitation familiale, et c'est de cette façon que vous avez décrit votre organisme. Je vous remercie donc de la précision à cet égard.

Il est intéressant de signaler que votre priorité est l'exportation de produits agricoles, dont vous êtes fiers. Je suis curieux de savoir si vous pensez qu'il y a un marché pour les produits soumis à la gestion de l'offre à l'extérieur du Canada, comme le poulet, les produits laitiers et les oeufs.

M. Ray Nickel: Vous voulez savoir si les produits visés par la gestion de l'offre pourraient être exportés, c'est bien cela?

M. Ed Holder: Oui.

M. Ray Nickel: Je dirais en partant que compte tenu de la façon dont les programmes sont mis en place — c'est un programme d'offre nationale —, on irait à l'encontre de leur objectif si l'on commençait à le faire.

Nul doute qu'on exporte. J'ai écouté la discussion sur le lait en poudre et le fromage, bien sûr. Dans le secteur du poulet, il y a les ailes, le dos et les pattes, par exemple, et donc cela se fait en partie, et les transformateurs ont conclu des accords individuels avec différents pays où on le fait.

M. Ed Holder: Cela n'a cependant rien à voir avec la qualité et notre capacité à nous mesurer au reste du monde pour ces produits.

M. Ray Nickel: Dans la mesure où d'autres pays ont leur propre point de vue sur ces produits, on se heurte à ce type de problèmes.

M. Ed Holder: Peut-être, mais vous n'avez pas répondu à ma question, qui, soit dit en passant, est redondante, pour être bien honnête avec vous. Je crois que tous nos produits sont parmi les meilleurs au monde. On ne peut que dire oui. C'est bien.

M. Ray Nickel: Je la prends en délibéré, et je ne dirais pas nécessairement oui.

M. Ed Holder: Vraiment? Vous ne croyez pas que nous le pouvons? Vous devriez avoir plus confiance en notre capacité de soutenir la concurrence, et je n'ai pas besoin de prendre cela en délibéré.

Alors, j'ai une question à poser si possible, s'il vous plaît. Ce sera la dernière, monsieur, je vous le promets.

Madame Driediger, j'ai une question à vous poser. Vous avez dit que nous devons inclure le respect des droits fondamentaux de la personne et des normes du travail dans tout ce que nous faisons. C'est très intéressant. Hier, des témoins ont parlé de l'AECG et ils ont dit qu'il fallait se débarrasser de tout cela. Si tout ce que l'on veut faire — et il s'agit de certains de nos groupes de la société civile —, c'est discuter de la réduction des barrières commerciales, nous pouvons peut-être y réfléchir, mais on ajoute maintenant tous ces autres éléments. Vous semblez toutefois penser que c'est important. Pourquoi?

Mme Rhonda Driediger: Je pense que c'est important dans notre société. Nous voulons en savoir beaucoup sur nos aliments, nos produits, leur origine, la façon dont ils sont cultivés. Moi, plus particulièrement — et je vais parler surtout de mon expérience —, je n'achète pas certains produits de certains pays à cause de leur emballage, disons, ou de leurs boîtes, de leurs doubles coques, par exemple, car je ne veux pas m'imaginer que ce sont des fillettes de 10 ans qui les ont préparés.

Je veux que les produits que j'achète soient fabriqués de manière à en assurer la durabilité et par des gens qui sont bien payés et dont les

droits fondamentaux de la personne sont respectés. Je pense que c'est ce que souhaite notre société.

M. Ed Holder: Je recommande les t-shirts de Gidan seulement, une entreprise de Montréal. Pour ce qui est des autres, je ne peux pas savoir comment ces t-shirts sont faits.

Madame Etsell, un de vos grands admirateurs était parmi nous hier: M. Bruce Banman, le maire de Abbotsford. Il a parlé ad nauseam, en fait ad valorem...

● (1205)

Mme Debbie Etsell: Êtes-vous sérieux?

M. Ed Holder: Il adore vos bleuets et il exprimait son appui. Vous semblez surprise.

Il a longuement parlé de leur importance dans le marché. Très franchement, j'essaie de comprendre ce que le PTP représente pour votre industrie? Pourriez-vous nous dire en quelques phrases ce que cela représenterait pour vous?

Mme Debbie Etsell: J'ai conclu par le principal élément. Le partenariat aidera l'industrie canadienne du bleuet à demeurer florissante et à rester un bon partenaire commercial. Je crois vraiment que si nous ne concluons pas plus d'accords comme celui-là, l'importance de notre industrie... En Colombie-Britannique, on dit que tous ces autres pays essaient de cultiver des bleuets, et nous pourrions les cultiver dans les fossés; ce qui montre vraiment qu'ils viennent d'ici.

L'industrie ne cessera jamais d'évoluer, car beaucoup de gens aiment cultiver un produit sain, et c'est l'une des qualités du Canada que les gens connaissent. La quantité qui sera offerte garantira notre prospérité à long terme.

M. Ed Holder: C'est un programme de commercialisation intéressant. La capitale mondiale du bleuet; nous les cultivons dans des fossés. Je ne suis pas certain de bien comprendre.

Vous avez parlé d'une différence de 37 % entre les tarifs lorsque le Chili vend ses bleuets à la Corée du Sud. Cela disparaîtra-t-il? Je pense à la Corée du Sud parce que nous avons un accord commercial avec le Chili, mais aidez-moi à mieux comprendre.

Mme Debbie Etsell: Je vais vous résumer la situation. En cinq ans, le Chili a été en mesure d'éliminer complètement ses tarifs. Les États-Unis sont arrivés après le Chili. Je souligne que le Canada a été le premier à négocier avec la Corée du Sud, et nous attendons toujours la conclusion d'un accord. Les négociations ont commencé, et lorsque les États-Unis sont arrivés, ils ont négocié une réduction plus rapide des tarifs. Voilà où nous en sommes présentement. Nous espérons que le Canada puisse faire de même et nous rendre plus concurrentiels plus rapidement.

M. Ed Holder: Je vous remercie tous de votre bel accueil. Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Nous commençons notre deuxième tour. J'ai une question. Vous avez dit que les bleuets sont originaires de l'Amérique du Nord. Ne cultive-t-on pas de bleuets en Russie et en Europe du Nord?

Mme Debbie Etsell: Oui. Je ne sais pas si tout le monde sait qu'au Canada, on trouve des bleuets en corymbe et des bleuets à feuilles étroites, respectivement sur la côte Ouest et la côte Est. Lorsque je parle des produits du B.C. Blueberry Council, il s'agit de bleuets en corymbe. Les autres sont cultivés dans les régions situées au nord, mais les bleuets sont originaires de l'Amérique du Nord.

Le président: Madame Crowder.

Mme Jean Crowder: Merci, monsieur le président. Je remercie également les témoins. Je veux d'abord poser des questions à Mme Driediger.

À quelques reprises, vous avez parlé des détails et avez dit que tout est dans les détails, et que votre organisme appuie grandement le PTP. Je suppose cependant que les choses que vous avez indiquées sont celles que vous souhaitez voir prises en considération. Vous n'avez pas accès à l'information sur les produits phytosanitaires biologiques, le marketing direct, le pays d'origine... S'agit-il de votre liste de souhaits?

Mme Rhonda Driediger: Oui

Mme Jean Crowder: Vous savez probablement que certaines des critiques sur le PTP concernent le manque de transparence et l'incapacité... Des gens appuient un accord alors qu'ils n'en connaissent pas les détails.

Mme Rhonda Driediger: Oui.

Mme Jean Crowder: Je voulais soulever quelques points.

Vous avez parlé entre autres d'un mécanisme de règlement des différends. J'ai deux documents. L'un d'eux est une lettre ouverte d'avocats, qui sont en mesure d'analyser ce type d'accord. Ils disent qu'à leur avis, le PTP et d'autres accords changeront fondamentalement le rapport de force entre les investisseurs et les États et d'autres parties touchées d'une façon qui minera une résolution équitable des litiges.

Ils recommandent la création d'un système judiciaire de règlement des différends ouvert et indépendant. Bien qu'il s'agisse d'un organisme américain, l'Institute for Agriculture and Trade Policy a soulevé des préoccupations sérieuses sur les mécanismes de règlement des différends. Il indique ce qu'il adviendra à son avis si le PTP est mis en oeuvre:

... protégera davantage les investisseurs au détriment des consommateurs et des agriculteurs, et il réduira sensiblement la capacité des gouvernements de recourir à des politiques publiques pour réorganiser les systèmes alimentaires.

Je viens de l'île de Vancouver, où l'industrie agricole... Nous avons parlé du vin. Notre production biologique est très dynamique, nous vendons à la ferme, et nous avons un grand nombre de mécanismes qui sont vraiment importants pour la population locale.

Qu'est-ce que le processus de règlement des différends doit comprendre pour que les agriculteurs soient protégés?

• (1210)

Mme Rhonda Driediger: Tout d'abord, je crois qu'avant que tout type de vente n'ait lieu, chaque partie doit savoir ce qui est acceptable et ce qui ne l'est pas, et de quelle façon un conflit sera géré. Je ne crois pas que nous voulions un cadre normatif de règlement des conflits. Nous voulons un processus sur lequel les deux parties s'entendent, car une fois la transaction terminée, les conflits opposeront des entreprises et non plus des gouvernements.

Je pense donc que nous cherchons un processus dans lequel chaque pays s'entend pour régler le problème. Nous ne voulons pas des mesures normatives. Je ne pense pas que cela a des effets. Il est à

espérer que les avocats n'ont pas chargé trop cher pour cela. Je ne vois rien de tel.

Mme Jean Crowder: Cela n'a rien coûté.

Mme Rhonda Driediger: Cela n'a rien coûté. C'est rare; on va encadrer cela.

Je crois que nous voulons trouver le processus, la façon de procéder. Au Canada, la Corporation de règlement des différends s'occupe des conflits entre le Canada et les États-Unis concernant les produits frais. Cela pourrait devenir un modèle par la suite, qui comporte vraiment de l'arbitrage: les deux parties se réunissent et discutent, déterminent quels éléments font l'objet d'un différend et ils essaient de trouver une solution. C'est un processus non judiciaire.

Mme Jean Crowder: La préoccupation a été soulevée en partie en raison de ce qu'a vécu le Canada dans le cadre de l'ALENA, c'est-à-dire qu'une partie du règlement des conflits se passe derrière des portes closes, ce qui n'est pas nécessairement avantageux pour le Canada. Je pense que c'est l'une des raisons qui l'expliquent.

Je veux parler de l'étiquetage indiquant le pays d'origine. Bien entendu, on ne connaît pas non plus les détails à ce sujet. Avez-vous des recommandations à faire sur ce type d'étiquetage?

Mme Rhonda Driediger: Les États-Unis essaient de mettre en oeuvre l'étiquetage indiquant le pays d'origine, ou le COOL, comme on l'appelle là-bas. Je pense que c'est important pour le consommateur. Je ne sais pas à quel point c'est important pour un importateur ou un exportateur, mais je crois que le consommateur a le droit de savoir d'où vient le produit. Toutefois, je le répète, c'est extrêmement difficile à faire. On parle de bovins qui peuvent être nés à Hawaï, transportés en Colombie-Britannique où on les élève, envoyés en Alberta et probablement abattus aux États-Unis. Qu'est-ce qui sera indiqué sur l'étiquette, alors? Le mot « vaches ». Bonne réponse.

Mme Jean Crowder: C'est là l'enjeu, à mon sens: le droit du consommateur de connaître l'étiquetage indiquant le pays d'origine, de façon plus générale. Ma circonscription est plutôt militante, et les gens s'expriment constamment au sujet de l'importance de l'étiquetage.

Je vois que mon temps est écoulé. Merci, monsieur le président.

Le président: C'est l'un de mes sujets préférés.

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

L'hon. Ron Cannan: Merci, monsieur le président, et je remercie nos témoins. C'est formidable de vous revoir dans votre coin de pays, dans certains cas. Rhonda, je sais que votre présence à la table ronde avec les ministres Pimm et Ritz qui a eu lieu l'automne dernier a été un honneur. C'était formidable que vous soyez présente en tant que représentante du CACB. Nous savons que vous avez parlé des bleuets de l'Okanagan et des raisins, mais les cerises sont évidemment très... Les producteurs de cerises se réjouissent de la possibilité d'avoir librement accès aux marchés asiatiques. Certains contournent le système actuellement, mais ils aimeraient y avoir accès un peu plus directement et rapidement.

Vous avez également parlé de l'étiquetage. Je voulais parler de la production biologique. Rhonda, vous avez parlé des normes de réciprocité. Vous pourriez peut-être en dire un peu plus sur le sujet et la question de l'étiquetage, et sur une question qu'on soulève souvent dans ma circonscription et dans la province, soit celle des OGM.

Mme Rhonda Driediger: Merci. Je ne vais pas mélanger mon opinion personnelle et celle du CACB.

En ce qui concerne l'étiquetage, les deux industries les plus touchées à l'heure actuelle sont celles des légumes de serre et des produits biologiques. L'industrie des produits biologiques a des préoccupations quant à l'étiquetage et aux OGM. Elle craint qu'on autorise l'entrée d'OGM au Canada et qu'ils soient mélangés, si l'on veut, avec ses cultures, ce qui les empêcherait d'être certifiés biologiques. Les gens de l'industrie sont d'avis que cette autorisation serait catastrophique, par exemple, dans le cas des pommes génétiquement modifiées, les pommes Arctic, comme on les appelle, je crois. Ils craignent que leur entrée dans la région mène à une pollinisation croisée avec les pommes produites ici.

Je pense donc que la production biologique est un domaine très spécifique. On rend compte de la façon dont les produits sont cultivés, d'où ils viennent, de l'endroit où ils sont cultivés. Ce sont tous des produits non génétiquement modifiés. Les gens de l'industrie craignent que cela mène à de la confusion et qu'ils ne puissent pas obtenir la certification biologique.

Ray est aussi un producteur de poulet biologique, et il peut donc donner le point de vue de l'industrie du poulet à ce sujet.

L'étiquetage? Excusez-moi, vous aviez une troisième question. Les OGM? Ils sauveront peut-être le monde un jour. Nous ne les savons pas encore, mais les connaissances scientifiques le sauveront.

Je cède la parole à Ray.

• (1215)

M. Ray Nickel: Selon les normes biologiques en vigueur, le Canada a de bonnes mesures de protection. Il faut respecter les normes de l'ACIA sur les produits biologiques. On ne peut donc pas passer outre la question des OGM au comité du conseil biologique; elle continue d'être mise en évidence. Dans le cadre de négociations commerciales, cela continuera à poser problème.

L'hon. Ron Cannan: Le problème ne se pose donc pas tellement au Canada, étant donné qu'il a d'excellentes normes. On veut donc s'assurer que la certification est reconnue à l'échelle internationale et qu'elle est imposée.

M. Ray Nickel: Oui, c'est ainsi que cela tend à fonctionner. Le Canada établit ses normes. Il tient compte de celles des pays de l'Union européenne et de celles des États-Unis en quelque sorte, mais les produits qui entrent au pays doivent respecter les normes canadiennes. Il faut donc que le gouvernement continue d'imposer de telles politiques, et on revient peut-être à la question de l'étiquetage indiquant le pays d'origine également. Toutefois, lorsqu'il s'agit d'unir OGM et cultures biologiques, ce n'est pas envisageable.

L'hon. Ron Cannan: Merci.

Debbie, votre député, le ministre Fast, est le ministre du Commerce et c'est un grand défenseur de l'industrie du bleuets, comme toujours. Il nous parle de ses bleuets et nous, de nos cerises et de nos raisins, et ainsi de suite, et nous sommes fiers de représenter nos électeurs.

Je sais que notre collègue, Pierre Poilievre, était dans la province récemment et que le gouvernement fédéral a versé 2,8 millions de dollars, et je pense que votre industrie en a versé 1 million, pour un partenariat en recherche et développement visant à perfectionner la recherche, de sorte que nous puissions avoir le meilleur produit au monde.

Mme Debbie Etsell: Absolument. Un élément important à cet égard, c'est le programme de sélection nous permettant d'avoir des

variétés distinctes. Nous avons été les premiers et nous sommes les spécialistes dans l'industrie du bleuets. Tout le monde utilise les variétés que nous avons en Amérique du Nord, et nous avons donc besoin de quelque chose qui nous rendra uniques, soit l'équivalent de la pomme Ambrosia pour l'industrie pomicole. C'est avantageux pour nous de pouvoir y travailler.

L'hon. Ron Cannan: Excellent.

J'ai une dernière remarque. Je sais que vous avez parlé du besoin d'avoir les deux pieds sur terre et de collaborer avec nos délégués commerciaux partout dans le monde. Je voulais seulement qu'on souligne la collaboration entre les provinces également. En Colombie-Britannique, Ben Stewart, qui était le député provincial, a cédé sa place à la première ministre, et il a été nommé représentant spécial de la province en Asie, soit délégué au commerce et à l'investissement. Il est donc conscient de l'importance de l'agriculture en Colombie-Britannique et des possibilités pour le vin et les autres produits. Il y a donc également une personne ici qui a les deux pieds sur terre.

Mme Debbie Etsell: Cela a pris beaucoup d'importance cette année, surtout compte tenu de la réduction du nombre de délégués commerciaux. Lorsque j'ai dit que je suis fière de participer sous la bannière du Canada, l'une des choses que j'ai dites au gouvernement provincial au cours des cinq dernières années, c'est que je vois d'autres provinces dans ces marchés d'exportation, mais pas la Colombie-Britannique. Cette année, la province est représentée dans les pavillons, ce qui montre que la collaboration a été établie et qu'elle est en marche.

L'hon. Ron Cannan: Ben sera un excellent élément et il s'agit d'un bon partenariat. Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Davies, vous disposez de cinq minutes.

M. Don Davies: Je remercie tous les témoins de leur présence. Nous avons récemment terminé les négociations sur l'AECG avec l'Union européenne, et entre autres, dans le cadre de l'accord, le Canada respectera les indications géographiques sur 179 produits européens, mais il n'y a rien en ce sens pour le Canada. Je crois que c'est en partie parce que ce n'était pas un élément irritant pour le Canada. Je ne crois pas que nous ayons proposé des IG.

Je pense aux baies de Saskatoon, à la viande fumée de Montréal ou au fromage Oka. Y a-t-il des indications géographiques dont nous pourrions discuter dans le cadre des négociations sur le PTP afin de développer une marque canadienne équivalant aux marques européennes?

Mme Debbie Etsell: J'ai reçu des courriels de la part de représentants de l'industrie vinicole, qui me demandaient pourquoi on n'utilise pas d'indication géographique pour le vin de glace. Je pense donc que certains voudraient que cela se réalise. J'ignore si c'est officiel.

M. Don Davies: Fait-on d'autres suggestions? Vos membres ont-ils soulevé la question?

• (1220)

Mme Rhonda Driediger: Certains membres en ont parlé, mais je pense qu'avec le début des négociations, on commencera à le voir. Mais selon moi, aucun secteur ne commercialise un produit si unique qu'il pourrait être remplacé par un générique à ce moment-ci. Je pense que cela viendra. C'est une excellente question, et je vais en parler aux membres.

M. Don Davies: Merci. Je comprends que l'on défende avec véhémence le système de gestion de l'offre du Canada. Cela a toujours été un enjeu qui intéresse tous les partis. En 2005, la Chambre des communes a adopté à l'unanimité une motion disant que le Canada n'acceptera pas de réduction des tarifs hors contingent ni d'augmentation des CT pour ses produits soumis à la gestion de l'offre dans le cadre de notre position de négociation équilibrée.

Dans l'AECG, nous avons vu une petite faille à ce chapitre avec le doublement du fromage en excédent du contingent provenant de l'Europe. J'ai discuté avec de nombreux agriculteurs, dans les secteurs assujettis à la gestion de l'offre, qui craignent que ce ne soit qu'un début. Étant donné que l'Australie, la Nouvelle-Zélande et les États-Unis, des pays à qui le système de gestion de l'offre du Canada n'a jamais plu, sont parties au PTP, ne craignez-vous pas qu'il y ait d'autres incursions dans le système de gestion de l'offre de notre pays, en particulier avec les provisions hors contingent?

M. Ray Nickel: Je crois que vous avez visé juste. C'est la plus grande préoccupation. Est-ce le début de quelque chose qui ira en s'aggravant? On l'a fortement appuyé, non seulement en 2005, comme vous l'avez mentionné, mais jusqu'en octobre 2013. Qu'est-ce que cela signifie lorsque ce genre de négociation a lieu? Nous aimerions continuer d'encourager une discussion ouverte et transparente avec nos groupes de producteurs, en particulier les groupes visés par la gestion de l'offre, relativement à ce qui fait l'objet d'une discussion et d'une réflexion, et que le gouvernement s'en tienne à ce qu'il a dit.

M. Don Davies: L'une des questions épineuses que nous nous posons tous, au moment où nous amorçons les négociations commerciales, porte sur le désir de mettre en place des normes communes que nous pouvons négocier dans le monde entier, tout en préservant notre capacité démocratique d'établir nos propres normes. Ici, au Canada, nous n'autorisons pas les hormones dans le lait que les Américains autorisent. Les Européens ont un point de vue différent du nôtre sur les OGM.

Avez-vous des réflexions à faire ou des conseils à nous donner sur la façon dont nous pouvons conserver une capacité démocratique ouverte pour pouvoir établir nos propres normes, tout en négociant la possibilité de vendre nos produits dans le monde entier?

M. Ray Nickel: Permettez-moi de vous dire quelques mots à ce sujet. Il y a un intérêt accru de la part des consommateurs à l'égard de la salubrité des aliments. Aucun système au monde ne vous permet de réglementer, en particulier pour le Canada, les produits laitiers et les produits de volaille comme le fait le système de gestion de l'offre. Oui, nous sommes réglementés à l'excès, mais d'un autre côté, cela vous donne l'assurance d'obtenir ce que vous demandez et de pouvoir contrôler ce qui se fait dans les exploitations agricoles et dans l'ensemble de la chaîne de valeur.

Spontanément, je dirais que c'est une force très importante du système de gestion de l'offre.

M. Don Davies: Madame Etsell, vouliez-vous dire quelque chose?

Mme Debbie Etsell: Je pense un peu la même chose. Ici, au Canada, nos bleuets sont reconnus pour être sans danger. Nous avons commencé bien avant les autres pays. Les États-Unis nous ont même demandé les documents que nous préparons. C'est une chose très importante.

M. Don Davies: Madame Driediger.

Le président: Oui, allez-y.

Mme Rhonda Driediger: Contrairement à... nous ne les cultivons pas non plus dans les fossés. Je voulais simplement ajouter cela.

Je veux simplement apporter quelques rectifications. Le vice-président a demandé pourquoi les tarifs ont été fixés en premier, étant donné la demande. La demande est venue après.

Le tarif servait de barrière commerciale, car on voulait protéger le jeune produit canadien. Malheureusement, la plupart de ces pays ont découvert qu'ils ne pouvaient pas cultiver autant de bleuets que nous, et sûrement pas assez pour leur approvisionnement national — il n'y a pas de comparaison possible; c'est une goutte d'eau dans l'océan. En Chine, il faudrait utiliser des milliers d'acres de terres qui pourraient servir à d'autres cultures pour cultiver des bleuets, car là-bas, on n'a pas la combinaison eau, pH, sol et température nécessaire pour cultiver des bleuets comme ici. Les Chinois en sont venus à cette conclusion. Ils ont goûté à ce produit, et la demande s'est accrue. Voilà pourquoi il nous appartient maintenant de commencer à éliminer les barrières commerciales, les barrières non tarifaires, et d'essayer de supprimer complètement ce tarif.

Le Chili a aussi lié ses produits agricoles à ses produits provenant de ressources naturelles; beaucoup de minéraux et de métaux ont été exportés en Chine. Mais les produits agricoles qui sont entrés sont maintenant détaxés.

Si le Canada pouvait rattacher d'autres choses à nos produits agricoles, ce serait formidable.

• (1225)

Le président: Très bien. Merci beaucoup.

Monsieur Hoback.

M. Randy Hoback: Merci, monsieur le président. Merci à nos témoins.

J'ai une ou deux brèves questions à vous poser. J'aimerais simplement obtenir des précisions au sujet de l'étiquetage et des OGM et de votre position sur ces questions.

Mme Rhonda Driediger: Je pensais avoir répondu à cela.

Comme je m'occupe d'approvisionnement — j'emballer des bleuets et je les vends à diverses chaînes de détaillants —, si vous me demandiez de vous indiquer ce qu'il y a précisément sur cette baie, j'aurais bien de la difficulté à le faire. Il y a ce que nous voulons, et il y a la réalité. Je pense qu'il nous faut trouver un compromis entre les deux en ce qui concerne l'étiquetage. On veut être aussi précis que possible, mais ce n'est peut-être pas... Autrement, il faudrait vérifier toutes les baies une à une.

M. Randy Hoback: Oui. En tant que législateur, personnellement, quand je vois le plat d'aliments sur la table, je me préoccupe avant tout de la salubrité, afin que les enfants puissent manger sans risque ces bleuets, ces cerises ou ces fraises. Si je sais qu'ils sont sans risque, je ne veux pas nécessairement décider quelle est la meilleure campagne de marketing pour que vous choisissiez ce que vous achetez. Si vous voulez acheter des bleuets biologiques, des bleuets non biologiques, du canola GM ou non GM, au bout du compte, c'est à vous de le décider en tant que consommateur. Mais moi, en tant que législateur, je veux seulement m'assurer qu'ils peuvent être consommés sans danger.

N'est-il pas vrai que c'est le rôle du gouvernement de le faire?

Mme Rhonda Driediger: Je crois que c'est tout à fait vrai, et c'est pourquoi nous en revenons à la norme, la norme canadienne, que les autres pays devront respecter, et cela fait partie de leurs normes du travail, de leurs normes biologiques. Correspondent-elles aux nôtres? Y a-t-il de véritables tests qui sont effectués? N'importe qui peut remplir des formulaires, mais nous voulons que ces produits soient testés afin que l'on puisse savoir réellement ce qu'ils contiennent.

M. Randy Hoback: Exactement.

Nous avons beaucoup parlé du PTP, des produits, comme les bleuets, par exemple. Nous savons que le secteur du porc se réjouit de ce partenariat, tout comme le secteur bovin et les secteurs des céréales et des oléagineux. Y a-t-il d'autres micromarchés ou d'autres produits de base qui pourraient venir du secteur agricole de la Colombie-Britannique, selon vous? Il y a le secteur viticole, mais y a-t-il autre chose dont vous n'avez pas parlé et qui aurait, selon vous, un énorme potentiel de croissance?

Mme Rhonda Driediger: Ce qui est intéressant, c'est qu'il y a des vins de fruits, comme les vins sans raisins, les vins de framboises. Deux ou trois entreprises fabriquant des vins de fruits viennent de commencer à en exporter.

M. Randy Hoback: Je suis sûr que mon collègue Ed Holder aimerait bien goûter à ce vin de fruits; si vous pouviez lui en fournir...

Mme Rhonda Driediger: Ray cultive aussi des kiwis. Il voulait le mentionner.

M. Randy Hoback: Des kiwis... c'est intéressant.

Madame Etsell, parlez-moi de la taille du marché du bleuet, de ce qu'il est aujourd'hui, de ce qu'il sera à votre avis dans l'avenir, et de ce qu'il était il y a 5 ou 10 ans, afin de me donner une idée de la croissance du secteur. Le marché a-t-il stagné? A-t-il mûri? Continue-t-il de croître?

Mme Debbie Etsell: La production augmente beaucoup partout dans le monde actuellement. J'ai reçu la visite d'un Américain, la fin de semaine dernière, et je lui ai fait visiter un peu la région. Seulement dans les deux derniers mois, dans mon voisinage, il y a quatre fermes qui ont dépassé les 20 acres. La situation se répète un peu partout dans le monde. C'est au Pérou, au Mexique et au Chili que les taux de croissance sont parmi les plus rapides. Dans l'hémisphère Sud, le coût de production des bleuets est nettement inférieur. Ce n'est peut-être pas une région aussi propice à la culture que la Colombie-Britannique ou le Canada, mais la production croît beaucoup dans le monde entier. Tout le monde essaie d'apprendre à cultiver le bleuet, et on en produit de plus en plus chaque année.

Pour vous donner une petite idée, quand j'ai commencé à cultiver le bleuet, en 2006, on en produisait 86 millions de livres. En 2012, on a atteint 130 millions de livres.

M. Randy Hoback: Cela explique pourquoi vous avez besoin de règles du jeu équitables. Ainsi, vous pourrez faire face à la concurrence sans difficulté, puisque vous avez un meilleur produit.

Mme Debbie Etsell: Oui, quand nous rencontrons les gens de l'International Blueberry Organization, nous discutons de la production mondiale. Nous regroupons les prévisions que nous avons atteintes. Auparavant, la courbe était comme ceci; maintenant, elle est comme cela.

M. Randy Hoback: Où se procurent-ils leur matériel génétique, leurs plants?

Mme Debbie Etsell: Pardonnez-moi?

M. Randy Hoback: En ce qui concerne la génétique et les plants pour le type de bleuets qu'ils cultivent, est-ce qu'ils se les procurent à l'extérieur du Canada? Font-ils eux-mêmes la sélection?

Mme Debbie Etsell: Il y a quelques entreprises qui les vendent. Comme je l'ai dit, ils sont très en demande, et on met sur pied des bureaux partout dans le monde.

M. Randy Hoback: D'accord. Très bien.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup.

Nous en sommes à la fin de la séance. Nous tenons à remercier nos témoins et les intervenants de leur concision. Vous nous avez fourni des renseignements très intéressants au sujet de l'industrie du bleuet et de l'industrie agricole en général en Colombie-Britannique. Merci.

Sur ce, je tiens à remercier nos témoins de leur présence.

Nous allons suspendre nos travaux. Le repas sera servi au même endroit qu'hier.

• (1225)

_____ (Pause) _____

• (1400)

Le président: Nous reprenons nos travaux. Nous avons avec nous les témoins que nous entendrons durant la prochaine heure. Nous poursuivons notre étude sur le Partenariat transpacifique.

Nous accueillons Mme Es Sabar, du Centre pour la recherche et le développement des médicaments. Merci d'être avec nous.

Nous accueillons aussi M. Anderson, de OpenMedia.ca. Je ne sais pas exactement de quoi il s'agit, mais je vais bientôt le découvrir.

Merci beaucoup de votre présence.

Nous allons commencer par Mme Es Sabar. La parole est à vous.

Mme Karimah Es Sabar (présidente et chef de la direction, Centre pour la recherche et le développement des médicaments): Bonjour et merci de me donner l'occasion de m'adresser à vous aujourd'hui.

En guise d'introduction, je dirai simplement que je suis présidente et chef de la direction du Centre pour la recherche et le développement des médicaments, qui est le centre national de développement et de commercialisation de médicaments entièrement intégré du Canada. Il est appuyé en partie par le gouvernement fédéral par l'entremise du programme des CECR, ou Centres d'excellence en commercialisation et en recherche, qui font partie du groupe des RCE.

Les accords commerciaux comme l'AECG entre le Canada et l'UE, auquel le comité a travaillé activement, ainsi que le Partenariat transpacifique offrent la possibilité aux décideurs d'appuyer la recherche et l'innovation canadiennes et permettent la commercialisation de la recherche, tout en profitant aux patients canadiens et en créant des emplois. Afin de vous expliquer l'importance de ce lien entre la compétitivité et les emplois, j'aimerais prendre quelques minutes pour vous parler de la place qu'occupe notre organisation dans le secteur de la recherche au Canada, de même que de sa relation directe avec les discussions sur le PTP et l'AECG.

Le Centre pour la recherche et le développement des médicaments a pour mandat d'éliminer les risques liés aux découvertes issues de nos projets de recherche en santé financés par l'État, et de transformer ces technologies en possibilités d'investissement viables pour le secteur privé, en comblant ainsi l'écart en matière de commercialisation entre le milieu universitaire et l'industrie, et en transformant les découvertes issues de la recherche en nouveaux traitements pour les patients. Autrement dit, nous éliminons les risques et faisons en sorte que ces biens technologiques puissent être investis.

Le Canada figure parmi les chefs de file mondiaux dans la recherche universitaire en santé pour ce qui est de l'ampleur de l'investissement, de la qualité des travaux et des résultats liés aux découvertes. Ces travaux sont soutenus en grande partie par le financement du gouvernement fédéral, par un financement provincial, et par des fonds de contrepartie du secteur privé, mais à un niveau bien inférieur à ce que nous espérons. Maintenant que nous avons jeté les bases, le rendement de cet investissement risque d'être réalisé ailleurs. Comme nous le savons, dans le monde de la biotechnologie, c'est déjà très souvent le cas. Si le Canada vise l'excellence en matière de sciences et de technologie à l'échelle mondiale, il nous faut créer un environnement offrant l'ensemble de la filière de l'innovation, de la découverte à la commercialisation, afin d'atteindre la masse critique de l'industrie et une durabilité perpétuelle.

Ce changement n'est pas facile. Commercialiser de nouveaux médicaments et d'autres produits thérapeutiques est devenu plus ardu, et davantage de coûts et de risques y sont associés. Il est donc nécessaire d'appuyer l'innovation en atténuant les risques liés aux nouvelles technologies et en comblant les lacunes dans le processus de commercialisation, ce que nous appelons la « translation ». Pour répondre à ce besoin, le CRDM a été créé en 2007 afin d'offrir l'expertise nécessaire en infrastructure pour permettre aux chercheurs d'institutions de pointe en recherche sur la santé de développer des médicaments prometteurs qui en sont à un stade précoce. Le CRDM est le seul organisme au pays et l'un des rares qui dispose d'une plateforme entièrement intégrée. Cela signifie que nous fournissons l'expertise, l'infrastructure, le financement à effet relatif et les partenariats pour acquérir, évaluer, tester, accélérer et commercialiser des technologies novatrices en matière de santé dans n'importe quel domaine thérapeutique, dans n'importe quelle région du Canada.

Il y a un an et demi, le CRDM a aussi créé une entreprise de commercialisation, CDRD Ventures Inc. Ensemble, le CRDM et l'entreprise fournissent les ressources spécialement réservées à la commercialisation et à la monétisation de biens technologiques prioritaires que nous avons incubés avec succès. Cette entreprise se révèle déjà être un incubateur et un accélérateur très efficace. Au cours de ses six premières années d'existence, l'entreprise a réussi à mettre sur pied un réseau de 40 institutions nationales et internationales affiliées, comprenant l'Université de la Colombie-Britannique, les universités McGill et Dalhousie, ainsi que des organisations européennes, japonaises et américaines de haut niveau spécialisées dans la découverte de médicaments.

• (1405)

Nous avons bâti une excellente filière novatrice. Plus de 800 technologies ont été évaluées et triées; 125 d'entre elles ont été mises en incubation, et 49 sont passées à l'étape de la commercialisation. Jusqu'ici, nous avons 49 technologies qui sont en train d'émerger. Il y en a trois pour lesquelles une licence a été accordée au secteur privé, à des sociétés de biotechnologie et de produits pharmaceutiques, et une autre qui en est maintenant aux

essais cliniques. Quatre nouvelles entreprises dérivées ont aussi été lancées.

Pour vous donner un exemple précis de l'élimination des barrières et de la création de valeur ajoutée, l'une de ces entreprises dérivées est une compagnie appelée Sitka Biopharma, dont la technologie a été créée à l'UBC par les Drs Helen Burt et Don Brooks. On utilise cette technologie pour traiter le cancer de la vessie, un type de cancer particulièrement virulent et dont le traitement coûte très cher au système de soins de santé. Au cours des 25 dernières années, il n'y a eu aucun nouveau médicament pour le traitement du cancer de la vessie; c'est donc une technologie très importante. Nous avons pu la faire progresser, prendre ce programme, recueillir 2,5 millions de dollars, et obtenir du financement interne et externe. La première étape cruciale de financement, que nous appelons la première vallée de la mort, dans notre milieu, a été traversée; la technologie a évolué, un chef de la direction a été embauché et une nouvelle entreprise, Sitka, a été créée. La technologie continue de progresser, et des essais cliniques seront effectués dans les prochains mois.

Sans le CRDM, cette technologie n'aurait pas fait autant de progrès et n'aurait sans doute pas vu le jour. La raison pour laquelle je vous parle aussi longuement de notre organisation et de cette technologie, c'est que notre capacité d'avoir une telle influence, d'utiliser ce genre de partenariat et d'accroître la valeur de la recherche et du développement est grandement entravée quand nous n'avons pas les mêmes moyens de protéger notre PI que nos partenaires mondiaux. Afin que nous puissions continuer de tirer parti de nos succès, il est impératif que les politiques en matière d'innovation à toutes les étapes de développement du produit soient propices à l'innovation et en harmonie avec elle.

La plus cruciale de toutes ces politiques, c'est la protection des brevets, car la propriété intellectuelle est le principal avantage de toute entreprise ou organisation innovatrice. Le Canada doit donc s'assurer que nous avons un régime national de protection des brevets tout aussi solide, sinon plus, que celui de nos partenaires commerciaux. Un régime de protection de la propriété intellectuelle concurrentiel à l'échelle internationale est essentiel afin que nous puissions réaliser la vision et la mission que nous avons en commun avec le gouvernement et d'autres acteurs.

Il est également impératif de stimuler l'innovation, mais on ne peut le faire sans attirer des investissements directs étrangers pour appuyer la R-D. En ce qui concerne notre centre, nous avons réussi à établir des partenariats avec plusieurs des meilleures sociétés biopharmaceutiques au monde, qui ont investi près de 40 millions de dollars pour soutenir le développement de nos projets et la commercialisation de ces technologies. Sans l'afflux de capitaux internationaux, notre pays ne pourrait pas occuper la place qui lui revient dans le domaine de l'innovation sur la scène internationale. Nous croyons que l'amélioration du régime de la PI permettra de favoriser d'autres investissements de cette nature au Canada.

Le Canada a comme objectif de figurer parmi les chefs de file mondiaux dans le domaine de l'innovation et, pour ce faire, le gouvernement fédéral a beaucoup investi dans la recherche, le développement et la formation de pointe. Nous saluons les efforts du gouvernement fédéral et des provinces à ce chapitre. Il nous apparaît important d'en faire davantage pour favoriser l'innovation à d'autres étapes du développement, car nous accusons toujours un certain retard en innovation à l'échelle mondiale. Nous perdons du terrain, sur le plan international, dans bien des domaines.

Nous estimons que l'amélioration de notre régime de PI est un pas dans la bonne direction et que ces changements permettront d'améliorer un certain nombre de points. Premièrement, nous devons mieux développer la PI au Canada et la conserver ici. De nombreux rapports publiés ces dernières années confirment que l'absence d'harmonisation des politiques visant à financer la recherche, qui sera commercialisée ailleurs, là où l'environnement est plus propice, ne favorise pas le rendement du capital investi. En ce qui a trait à la R-D et à sa commercialisation, les frontières sont très poreuses; il nous faut donc nous assurer que les innovations restent au Canada le plus longtemps possible, afin d'ajouter le plus de valeur possible.

• (1410)

Deuxièmement, il nous faut offrir davantage de possibilités d'emploi à nos diplômés, en particulier ceux qui ont étudié dans les domaines de la science, de la technologie, de l'ingénierie et des mathématiques. C'est de la commercialisation des découvertes que proviennent ces emplois. La formation est l'un des principaux piliers des activités du Centre pour la recherche et le développement des médicaments. Nous avons offert à plus de 110 étudiants en sciences, sur une période de trois ans et demi, une formation multidisciplinaire sur les médicaments dans l'industrie. De ce nombre, 92 % ont trouvé un emploi dans leur domaine dans ce secteur. Si l'environnement ne favorise pas l'industrie, ces stagiaires n'auront d'autre choix que de se trouver un emploi à l'étranger dans l'avenir.

Troisièmement, nous devons améliorer notre bilan sur le plan de l'investissement du secteur privé. Je vais vous donner un exemple de la façon dont nous pouvons encourager l'innovation et l'afflux de capitaux de l'étranger. En janvier de l'an dernier, le Centre pour la recherche et le développement des médicaments a dirigé la création d'une alliance mondiale de grands centres de découverte et de développement de médicaments, une association des principaux organismes de recherche translationnelle, dont MRC Technology du Royaume-Uni, Cancer Research UK, Lead Discovery Center à Max Planck en Allemagne, CD3 Leuven en Belgique et Scripps Research Institute en Floride, afin de partager l'infrastructure et les pratiques exemplaires et de travailler en collaboration afin de soutenir et d'accélérer la conversion de la technologie à l'étape initiale en possibilités d'investissements commerciaux.

Grâce à cette alliance, le CRDM-CVI a aussi renforcé le mécanisme qui permet d'attirer la technologie, l'innovation et les investissements de l'étranger par le truchement du programme de financement Horizon 2020, par opposition à l'ancien paradigme des découvertes faites au Canada et souvent commercialisées ailleurs. Selon nous, ces relations se poursuivront dans le cadre du Partenariat transpacifique et d'autres accords commerciaux semblables. Il nous faut jouer un rôle mondial dans un environnement concurrentiel mondial.

Pour conclure, nous espérons que le PTP sera conclu de façon à ce que la PI au Canada permette d'attirer des capitaux étrangers pour la R-D, crée de nouvelles entreprises canadiennes et figure dans les technologies les plus novatrices et solides; elle créera ainsi des emplois pour nos talents les plus brillants au Canada.

• (1415)

Le président: Merci beaucoup.

C'est maintenant au tour de M. Anderson. La parole est à vous, monsieur.

M. Steve Anderson (fondateur et directeur exécutif, OpenMedia.ca): Je vous remercie de m'offrir cette occasion de témoigner devant le comité au sujet du Partenariat transpacifique. Je m'appelle

Steve Anderson et je suis le directeur exécutif de l'organisme OpenMedia.ca.

OpenMedia.ca a été fondé en 2008. C'est un organisme primé de participation citoyenne axé sur la collectivité qui vise à protéger l'Internet ouvert. Nous cherchons à faire entendre les voix des citoyens et des innovateurs dans le processus d'élaboration des politiques numériques.

OpenMedia est probablement mieux connu pour sa campagne axée sur les prix des télécommunications intitulée Non au compteur, qui a mobilisé plus d'un demi-million de Canadiens et qui visait à faire cesser la facturation au moyen de compteurs au Canada. Ce fut la plus importante campagne en ligne de l'histoire canadienne.

En plus de notre travail lié à l'engagement civique, nous participons aussi régulièrement aux processus d'élaboration des politiques et nous produisons des rapports et des recommandations sur les politiques publiques. Bon nombre de nos recommandations, en particulier en ce qui concerne les télécommunications, ont heureusement été adoptées en tant que politique officielle du gouvernement.

L'une de nos principales préoccupations, en ce moment, c'est le chapitre sur la PI de l'accord de partenariat transpacifique, en particulier la question du droit d'auteur dont traite ce chapitre.

Nous travaillons avec des centaines de milliers de personnes dans notre propre réseau transpacifique de groupes de défense de l'intérêt public et d'entreprises Web afin de faire pression et d'encourager la mise en place d'une disposition équilibrée relativement au droit d'auteur dans le PTP. Nous travaillons, comme je l'ai dit, dans notre propre processus d'externalisation pour élaborer des règles relatives au droit d'auteur qui correspondent davantage au XXI^e siècle, selon nous.

Ce qui nous préoccupe au sujet du PTP, c'est le chapitre portant sur la propriété intellectuelle, comme je l'ai mentionné, et ses limitations possibles de la liberté d'expression en ligne, du commerce et de l'accès aux connaissances.

Plus de 135 000 personnes ont adhéré à la campagne que nous avons menée pour exprimer ces mêmes préoccupations. Les Canadiens partagent ces préoccupations, et j'ai en quelque sorte externalisé cet exposé pour vous aujourd'hui. Ces derniers jours, j'ai demandé aux Canadiens de m'indiquer en ligne ce que je devrais dire, selon eux, et j'ai fait de mon mieux pour tenir compte de leurs points de vue. Durant cet exposé, je vous ferai part de quelques commentaires que j'ai reçus.

Les Canadiens qui m'ont écrit se sont montrés critiques, en général, à l'égard du PTP. Leurs préoccupations se divisaient grosso modo en trois grandes catégories: la limitation de la liberté d'expression et même la censure dans le commerce; les conséquences du PTP sur la protection des renseignements personnels; et le processus de négociation du PTP, que plusieurs considèrent comme secret, fermé et non démocratique.

En ce qui concerne la première préoccupation — les conséquences sur la liberté d'expression dans les activités commerciales — comme vous le savez sans doute, il a fallu 10 ans au Canada pour adopter nos politiques en matière de droit d'auteur dans le projet de loi C-11. Lorsque j'ai assisté à une série de négociations sur le PTP, à Auckland, j'ai demandé à notre négociatrice en chef si elle s'engageait à télécharger notre loi sur le droit d'auteur et à ne pas la fouler aux pieds durant le processus. Elle a refusé de s'y engager.

Je ne pense pas que j'aurais rédigé le projet de loi C-11 exactement ainsi, mais c'est un compromis raisonnable. Si nous voulons examiner certains détails relatifs au PTP qui ont malheureusement été révélés dans les documents ayant fait l'objet d'une fuite, je pense que nous pouvons commencer par les verrous numériques ou les mécanismes de protection technologiques.

La proposition des États-Unis dans le PTP alourdirait les peines en cas de contournement et limiterait la capacité du Canada de créer de nouvelles exceptions aux règles sur le verrou numérique.

À ce sujet, une femme appelée Monica nous a écrit en ligne, et je veux vous faire part aujourd'hui de ce qu'elle nous a dit. Elle a dit qu'elle est une personne ayant des besoins spéciaux et qu'elle veut pouvoir continuer à partager des ressources avec d'autres personnes sans craindre de subir des sanctions. Ces personnes sont souvent isolées, et sans l'Internet, elles le seraient encore davantage. Le PTP risque donc de limiter la flexibilité et les exceptions s'appliquant au droit d'auteur sur lesquelles les personnes handicapées comptent pour utiliser la technologie.

Si l'on se fie aux documents qui ont fait l'objet d'une fuite, le PTP éliminerait également notre régime d'avis, relativement équitable, selon moi, pour les personnes accusées de violation du droit d'auteur. Il créerait de nouvelles responsabilités coûteuses pour les fournisseurs de service en ligne et les FSI. Cette augmentation des coûts pour les fournisseurs de services Internet donnera lieu à une hausse des prix des services de télécommunications pour les consommateurs canadiens. Comme vous le savez sûrement, les prix de nos services de télécommunications sont parmi les plus élevés du monde industrialisé, et la dernière chose dont les Canadiens ont besoin, à l'heure actuelle, c'est une augmentation des frais.

• (1420)

Les nouveaux coûts opérationnels pourraient obliger les fournisseurs indépendants de services Internet — les petits joueurs — à cesser leurs activités, et ainsi éliminer le choix sur le marché des services de télécommunications. Les coûts liés à la responsabilité pourraient aussi ajouter un obstacle à l'entrée des entreprises en ligne qui sont de plus en plus essentielles à notre économie.

En bref, si cette proposition des États-Unis relative à la responsabilité du FSI est adoptée, cela représenterait un net recul en ce qui concerne l'engagement du gouvernement à réduire les prix des services de télécommunications et à donner plus de choix aux consommateurs.

Pour vous donner un exemple un peu plus concret, chaque jour, d'innombrables photographies et d'autres formes de contenu sont partagées au moyen de nouveaux services novateurs essentiels à une économie florissante. Ces services sont également menacés par les nouvelles responsabilités et les nouvelles règles proposées dans le PTP. Il y a un fournisseur de service en ligne situé à Vancouver, HootSuite, qui a recueilli en août dernier plus de 165 millions de dollars des investisseurs, ce qui représente le placement privé le plus important pour une entreprise technologique privée au Canada. Il y a aussi la plateforme ontarienne de commerce électronique Shopify, qui a dépassé le cap du milliard de dollars en décembre dernier, sans oublier Tucows Inc., de Toronto, qui est le plus important registraire de nom de domaine coté en bourse au monde.

Ces compagnies sont menacées par la nouvelle responsabilité qui sera incluse dans le PTP, si elle est acceptée, comme le souhaitent les États-Unis. Voulons-nous vraiment brandir la menace d'imposer à ces nouvelles entreprises de nouveaux coûts et de nouvelles règles? Voulons-nous créer de nouveaux coûts qui empêcheront des entreprises comme HootSuite ou Shopify de se lancer en affaires?

Par ailleurs, étant donné que tout, de nos voitures à nos réfrigérateurs, est branché à Internet, les responsabilités et les coûts proposés risquent de créer des lourdeurs administratives pour tout un éventail de services. Les nouvelles responsabilités pourraient être particulièrement néfastes pour l'économie de partage émergente alimentée par Internet, qui donne de la valeur à divers secteurs.

Selon l'Association canadienne de la technologie de l'information, l'économie Internet nationale représentait 3 % du produit intérieur brut du Canada en 2010, comparativement à une moyenne de 4,7 % aux États-Unis. On estime que le ratio sera encore plus déséquilibré si nous ne prenons pas de mesures pour investir dans notre économie numérique. Nous ne pouvons tout simplement pas nous permettre d'ajouter des tracasseries administratives et des règles coûteuses au fardeau des entreprises et du commerce en ligne, tout en augmentant les coûts des services de télécommunications pour les Canadiens.

L'augmentation des responsabilités des FSI est aussi une menace à la liberté d'expression personnelle en ligne. Selon des spécialistes de la PI, les propositions liées au PTP pourraient mener les FSI à supprimer et même bloquer le contenu qui pourrait faire l'objet d'accusations. Bref, le PTP représente un régime qui pourrait se traduire par une censure généralisée sur Internet. Voici ce qu'avait à dire un commentateur en ligne à ce sujet:

La censure dans toutes ses formes est non démocratique. Elle n'a pas sa place dans notre société, et nous devrions nous DISSOCIER vivement de ces politiques très sévères.

Voici l'élément fondamental. L'augmentation des responsabilités en ligne qui est proposée dans le PTP n'est en aucune façon dans l'intérêt du Canada. Les vieux conglomérats médiatiques d'Hollywood n'hésitent pas à réclamer des politiques qui nuiront à l'économie canadienne ou à la liberté d'expression, mais les législateurs devraient s'abstenir de le faire.

En plus des nouvelles responsabilités liées aux services, on craint également que le PTP criminalise des activités courantes qui mènent à une violation à petite échelle et souvent accidentelle du droit d'auteur, comme le partage d'une recette en ligne. Selon les spécialistes de la propriété intellectuelle et le professeur Sean Flynn, la proposition américaine de PTP alourdirait considérablement les pénalités imposées pour la violation du droit d'auteur, même sans visée commerciale. Ils indiquent qu'il pourrait même y avoir des affaires controversées de droit d'auteur aux États-Unis, où les adolescents et leurs mères ont dû payer aux grandes compagnies de disques des centaines de milliers de dollars pour la copie d'oeuvres musicales à des fins personnelles.

La Loi canadienne sur le droit d'auteur comprend maintenant une importante distinction en ce qui concerne les dommages-intérêts d'origine législative, car elle les plafonne à 5 000 \$ en cas de violation non commerciale.

À l'heure actuelle, il y a déjà des trolls de droit d'auteur qui tentent d'utiliser les litiges concernant le droit d'auteur comme modèle opérationnel. En vertu du PTP, les dommages-intérêts pourraient exploser. Nous pourrions voir beaucoup plus d'affaires devant les tribunaux, et les Canadiens pourraient se comporter d'une façon beaucoup plus timide et craintive lorsqu'ils sont en ligne.

• (1425)

Le président: D'accord.

Je ne vais pas vous arrêter, mais d'après la longueur de votre texte, je doute que vous ayez le temps de passer à travers. J'aimerais qu'on puisse l'entendre au complet et je peux vous laisser un peu plus de temps, mais si vous pouviez... Je sais que vous lisez votre document, mais je crois qu'il serait bon que vous accélériez la cadence.

M. Russ Hiebert: Et si je lui laissais mon temps de parole afin qu'il puisse terminer son exposé?

Le président: Voyons voir. J'ai laissé un peu plus de temps à Mme Es Sabar. Je vais vous accorder le même privilège, mais je veux que vous vous rendiez au bout de votre exposé. S'il vous est possible de l'abrégé... prenez cela comme un avertissement. Poursuivez.

M. Steve Anderson: D'accord.

Je vais passer aux conséquences sur la protection des renseignements personnels. Les spécialistes font valoir que les dispositions mises de l'avant dans le PTP, du moins selon les ébauches, forceraient les fournisseurs de services Internet à surveiller les activités en ligne et à faire respecter les règles. Comme cela a déjà été établi, les fournisseurs de services Internet s'exposeraient dorénavant à des risques financiers lorsque leurs utilisateurs violeraient des droits d'auteur, et ils seraient par conséquent contraints de surveiller les activités en ligne de leurs clients.

En outre, les fournisseurs de services Internet pourraient être forcés de transmettre des renseignements au sujet d'un client qui est simplement accusé d'avoir violé le droit d'auteur. Les gens m'ont envoyé des commentaires véhéments quant aux conséquences du PTP sur le plan des renseignements personnels. L'un d'entre eux s'est dit fermement opposé à toute forme de restriction pour Internet — dont l'obligation d'assurer la surveillance, de faire respecter les règles et de mettre en application les dispositions du PTP —, précisant que cela ne servirait qu'à restreindre et à réduire l'utilisation d'Internet au Canada et qu'il s'agissait là d'une intrusion directe dans sa vie privée. Il s'est en outre dit prêt à faire activement campagne aux prochaines élections contre tout parti politique qui signera un tel accord.

La plus récente fuite au sujet du PTP rapporte que ce dernier touche à plus de 900 sujets et que le Canada était heureusement perçu comme étant opposé à de nombreux desseins des États-Unis. Cela signifie que je serai en mesure de constater si le gouvernement recule relativement aux demandes des États-Unis et que je ne manquerai pas d'en informer les Canadiens, si c'est le cas. Les plus récents rapports indiquent que des « points de convergence » ont été cernés. Mais nos négociateurs ont-ils cédé aux demandes américaines en ce qui concerne ces points de convergence? Nous ne le savons tout simplement pas, et je crois que cela constitue un grave problème. Ce qui m'amène à la question du processus.

C'est un enjeu de taille qu'il ne faudrait surtout pas sous-estimer. Comme vous le savez, le PTP est négocié en secret derrière des portes closes. Que nous en sachions quelques détails est uniquement dû à une fuite. Plusieurs ont commenté le caractère secret des négociations. L'un d'eux a affirmé qu'une telle décision devait tenir compte de l'avis du grand public et qu'elle ne devait pas être prise à huis clos. Un grand nombre de personnes ont soulevé la question de la transparence. En réaction à ce processus fermé, OpenMedia.ca a choisi d'organiser son propre exercice de consultation externe. C'est d'ailleurs l'une des raisons pour lesquelles j'ai invité les citoyens à m'écrire en vue de mon exposé d'aujourd'hui. Je pense que ma démarche a été motivée de plus d'une façon.

D'abord, obtenir la participation directe du public permet d'arriver à de meilleurs résultats et à de meilleures idées que si la tâche est confiée à un groupe restreint d'intervenants. Je crois également que

nos institutions démocratiques sont en train de perdre leur légitimité et que c'est dû au déficit démocratique dont souffre nombre de ces processus.

OpenMedia.ca et moi sommes partisans de politiques commerciales ouvertes mises au point grâce à une discussion ouverte et à la participation de ceux que ces politiques toucheront. Mais nous sommes contre les accords conclus en secret, loin des yeux du public, surtout s'ils risquent d'avoir une incidence défavorable sur la liberté d'expression en ligne.

• (1430)

Le président: Je dois vous interrompre, car je pense que vous nous avez transmis l'essence de votre exposé et que nous serons en mesure d'aborder les autres questions. Mais vous avez déjà passablement dépassé le temps qui vous était imparti; alors, par respect pour la période de questions qui revient au comité, je vais devoir vous arrêter là. Je ferai traduire votre texte en entier pour que chaque membre du comité puisse en prendre connaissance.

M. Steve Anderson: Merci, Rob.

Le président: Madame Liu, la parole est à vous.

Mme Laurin Liu: Merci.

Steve, je me demandais si vous seriez en mesure de nous expliquer les différences qui existent entre la loi sur le droit d'auteur du Canada et celle des États-Unis. Vous en avez parlé un peu pendant votre exposé.

M. Steve Anderson: L'une des différences les plus marquées oppose la notion « d'avis et retrait » à la notion « d'avis et avis ». Aux États-Unis, si une accusation de violation du droit d'auteur est portée, le fournisseur de services en ligne est tenu de retirer ce qui est en cause, alors qu'au Canada, aux termes du régime d'avis et avis, on demande au fournisseur d'avertir l'accusé, ce qui m'apparaît plus raisonnable. On évite ainsi le genre de blocage de contenu que certains perçoivent comme de la censure. Je crois que de nombreux spécialistes du droit d'auteur affirment que le monde devrait s'orienter vers plus d'exceptions de la sorte. Je pense que c'est une différence de taille.

L'autre concerne les dommages-intérêts préétablis. Au Canada, bien entendu, ces derniers sont limités à 5 000 \$. Encore une fois, j'estime que ce modèle est raisonnable et j'espère que c'est celui que le PTP retiendra de préférence au modèle américain.

Mme Laurin Liu: Je crois vous avoir entendu dire que le droit canadien ne fait pas de distinction entre les violations à des fins commerciales et les violations à des fins non commerciales. Vous avez évoqué le cas d'une femme qui vous a écrit pour vous dire qu'elle craignait, en tant que personne handicapée, d'être pénalisée par les règlements proposés aux termes du PTP.

Pouvez-vous nous expliquer s'il y a des négociateurs de taille aptes à défendre la position du Canada sur le droit d'auteur et la responsabilité des fournisseurs de services Internet?

M. Steve Anderson: Toutes nos assertions reposent sur des documents et des conversations qui ont été divulgués clandestinement, mais je crois que c'est une très grande partie du problème. D'après ce que j'en sais, les États-Unis font plus ou moins cavalier seul sur la plupart des politiques les plus strictes en matière de droit d'auteur. L'Australie les appuie souvent, surtout lorsqu'il s'agit de mesures techniques de protection et, je crois, de la responsabilité des fournisseurs de services Internet. Mais, d'après ce que je peux voir, les autres pays — notamment la Chine, la Nouvelle-Zélande et la Malaisie — voient les choses du même oeil que le Canada. Les États-Unis se retrouvent donc isolés en quelque sorte sur ces questions.

Comme ces documents ont été divulgués à l'automne, ils ne nous disent rien sur la dernière série de négociations. Je ne sais donc pas si notre pays a cédé ou résisté aux pressions américaines lors de cette dernière série.

Mme Laurin Liu: Vous avez aussi parlé d'entreprises en démarrage comme HootSuite et Shopify. Elles ont déjà commencé à pulluler à Vancouver, à Montréal, à Toronto et à Ottawa. Pouvez-vous nous expliquer plus en détail comment ces entreprises risquent d'être pénalisées par le PTP?

M. Steve Anderson: Bien sûr. Selon la proposition des États-Unis, les fournisseurs de service — qu'il s'agisse de fournisseurs de services Internet ou de fournisseurs de services en ligne comme HootSuite, mais aussi Google et Facebook — devront payer des amendes lorsqu'il y a violation du droit d'auteur. Ils devront par conséquent surveiller et encadrer les activités de leurs utilisateurs, faute de quoi ils courront le risque d'être poursuivis pour violation du droit d'auteur.

Alors, vous comprendrez qu'une entreprise en démarrage à Vancouver, à Toronto ou à Ottawa aura passablement de difficulté à trouver du financement si les investisseurs potentiels savent qu'il s'agit d'un service en ligne populaire dont le contenu est généré par les utilisateurs et que l'entreprise devra assumer la responsabilité de ce que feront ses utilisateurs. Inutile de dire qu'une telle entreprise aura beaucoup de difficulté à quitter la piste de décollage et qu'il est possible, même si elle y réussit, qu'elle doive renoncer à ses activités pour cause de poursuites.

• (1435)

Mme Laurin Liu: Oui. Alors, cela serait de toute évidence problématique pour les entrepreneurs qui n'ont pas beaucoup de ressources.

Vous avez aussi affirmé que le PTP risque de faire augmenter le prix des services de télécommunications pour les consommateurs. Pouvez-vous nous expliquer sur quoi se fonde votre raisonnement et comment vous pensez que ce changement se produira?

M. Steve Anderson: Bien sûr. C'est un peu la même chose. Selon la proposition américaine, les fournisseurs de services Internet devront possiblement surveiller et encadrer les activités en ligne de leurs utilisateurs, ce qui entraînera d'importants coûts additionnels. Ces nouveaux coûts viendront de l'augmentation des ressources humaines et technologiques nécessaires pour surveiller, dans les faits, les activités en ligne, ou des poursuites auxquelles les fournisseurs s'exposeront en raison des activités en ligne de leurs utilisateurs, voire d'une combinaison de ces deux phénomènes.

Or, nous savons que les entreprises de télécommunications refileront à leurs clients le fardeau et les coûts découlant de la réglementation. Cela ne fait aucun doute.

Mme Laurin Liu: Merci. Il ne me reste qu'une question à poser, et elle s'adresse à Mme Es Sabar.

En ce qui concerne les dispositions sur le respect des brevets et du droit d'auteur, pouvez-vous nous dire si elles sont plus contraignantes ou moins contraignantes que celles qui sont dans l'accord commercial entre la Corée et les États-Unis et dans l'Accord commercial anti-contrefaçon?

Mme Karimah Es Sabar: Je m'excuse; de quels accords parlez-vous?

Mme Laurin Liu: L'accord commercial entre la Corée et les États-Unis et l'Accord commercial anti-contrefaçon.

Mme Karimah Es Sabar: En ce moment, nos critères sont plus souples dans l'accord canadien. Dans le cas du PTP, je crois que ce sera l'équivalent, ce qui nous mettra au diapason de ce qui se fait.

L'accord auquel j'ai davantage travaillé et que je connais mieux, soit l'AEGC, fait en sorte que nous jouerons selon les mêmes règles si nous allons de l'avant, alors que nous étions désavantagés jusqu'ici. Et je peux vous dire que cela a eu une incidence de taille sur les investissements en recherche au Canada, comparativement à d'autres pays.

Mme Laurin Liu: Avez-vous des précisions à nous donner sur la façon dont ces dispositions se comparent avec ces deux accords commerciaux en particulier?

Mme Karimah Es Sabar: J'ai des données à ce sujet, car nous avons fait des comparaisons pays par pays. Je peux assurément vous en faire part. Mais de mémoire, je ne saurais pas vous dire comment cela s'articule. Pour nous, le résultat est une uniformisation des règles du jeu.

Mme Laurin Liu: Formidable.

Ai-je le temps pour une dernière question?

Le président: Vous avez 10 secondes, alors il faut faire très vite.

Mme Laurin Liu: C'est bien, 10 secondes.

Monsieur Anderson...

Le président: Très rapidement.

Mme Laurin Liu: ... rapidement, certaines personnes, comme Hugh Stephens, disent que...

Le président: Très rapidement. Allez, une question rapide, pas de Hugh Stephens...

Mme Laurin Liu: ... « ... les lois américaines ne contiennent aucune disposition permettant de bloquer un site sur la base d'accusations. »

Pouvez-vous commenter cette affirmation?

M. Steve Anderson: Oui.

Nous entendons des opinions unanimes de toute une gamme de spécialistes de la loi sur le droit d'auteur. Knowledge Ecology International, Michael Geist et des professeurs de partout aux États-Unis et des pays participants au PTP ont affirmé que c'est bel et bien le cas, si l'on se fie aux documents divulgués par WikiLeaks.

Le président: D'accord. Merci beaucoup.

Monsieur Cannan, vous avez sept minutes.

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

Merci à nos témoins. Merci d'être venus nous présenter vos vues sur les discussions en cours à propos du très important Partenariat transpacifique.

Monsieur Anderson, je tiens à vous féliciter d'avoir créé l'organisme OpenMedia. Vous avez parlé de HootSuite. Je suis député de Kelowna—Lake Country. Ryan Holmes, le fondateur de HootSuite, vient de la vallée de l'Okanagan lui aussi. J'ai eu la chance de le rencontrer. C'est toute une réussite. Il s'est procuré un ordinateur lorsqu'il était au deuxième cycle du secondaire, mais il a dû se brancher avec les câbles de batterie de ses parents, parce qu'il n'y avait pas d'électricité dans son coin de campagne. Et le voilà maintenant qui embauche des Canadiens par centaines. Son histoire est un exemple de réussite à l'échelle internationale.

Je crois qu'Internet a tout un potentiel. La perspective de gérer l'innovation, la technologie et la recherche est très stimulante, mais pose évidemment tout un défi. L'un des commentaires que j'ai remarqués sur votre site Web est « Ne censurez pas Internet ». Pouvez-vous nous faire part de vos vœux concernant l'Internet?

La libre communication passe-t-elle par une absence de toute forme de contrôle? Est-ce que c'est ce que vous préconisez chez OpenMedia? Quel rôle le gouvernement devrait-il jouer?

• (1440)

M. Steve Anderson: Le gouvernement a assurément un rôle, à savoir celui d'instaurer des politiques publiques qui fixeront les règles encadrant l'utilisation d'Internet. L'approche du gouvernement actuel concernant les politiques en matière de télécommunications, soit celle de permettre au marché d'offrir des choix, est une forme de réglementation qui a une incidence sur Internet. J'appuie cette approche. J'y suis favorable. J'estime que la politique canadienne actuelle sur le droit d'auteur est plutôt convenable. Il est nécessaire d'avoir certaines règles pour créer un équilibre entre les créateurs et les consommateurs. Et il y a différentes sortes de créateurs: les entreprises traditionnelles, les médias et les nouveaux médias, les créateurs de contenus de la culture du remix. Alors, je pense qu'il est important d'avoir une politique, mais je crois que celle-ci devrait d'abord et avant tout permettre la libre expression, la créativité et l'innovation.

Ce que le texte du PTP nous montre — et je crois que tous les spécialistes l'ont souligné —, c'est que la proposition des États-Unis qui, je le crains, sera adoptée limitera le commerce, la libre expression et l'innovation en ligne. Cette proposition n'est pas équilibrée. Je crois que les États-Unis sont vraiment décalés à cet égard, du moins ils le sont clairement par rapport aux autres pays du PTP, comme en font foi les documents divulgués clandestinement. J'espère que le gouvernement se tiendra debout pour défendre la loi qu'il nous a fallu 10 ans à mettre en place, une loi somme toute assez équilibrée.

L'hon. Ron Cannan: Vous insistez souvent sur la question d'équilibre. J'ai eu la chance de rencontrer la mère d'Amanda Todd, la jeune fille de la vallée du bas Fraser qui s'est enlevé la vie. C'est une histoire horrible. Nous avons eu écho d'autres situations d'intimidation en ligne par des adolescents et d'autres choses du genre non seulement au Canada, mais aussi partout dans le monde.

Pour ce qui est de l'apport du public dans une négociation qui compte douze pays incluant le Canada, comment envisagez-vous la chose? Comment croyez-vous qu'un exercice si vaste à 12 participants peut arriver à ses fins si les pays doivent constamment solliciter l'avis du public? Comment envisagez-vous un tel processus pour qu'il soit à la hauteur de vos attentes et de celles de vos collègues d'OpenMedia?

M. Steve Anderson: Je pense qu'il faut d'abord et avant tout rendre public le document, le texte négocié. Nous avons vu cela avec l'accord de libre-échange. Ce n'est pas une nouveauté. Nous l'avons

aussi vu avec l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle, alors ce n'est qu'un point de départ.

J'aimerais connaître les résultats des consultations menées dans d'autres pays. J'aimerais qu'il y ait un lien entre ces consultations et les décisions et les politiques proposées dans les faits. Par exemple, le Canada a tenu une consultation. Le gouvernement en a aussi tenu une. On a exigé du Canada qu'il se joigne au PTP. Selon les documents que j'ai en main et que j'ai obtenus grâce à l'accès à l'information, 65 lobbyistes de l'industrie ont écrit — c'est la consultation — pour dire qu'ils étaient dans une large mesure favorables au PTP. De l'autre côté, environ 47 000 citoyens ont écrit pour faire part, surtout, de leurs préoccupations, notamment au sujet du droit d'auteur. Or, d'après ce que je peux en comprendre, cette partie des consultations n'a pas été prise en considération. Il semble qu'elle a été rangée sur une tablette et que les personnes concernées n'ont pas été mises au courant. Lorsque j'ai assisté à la série de négociations du PTP à Auckland et que j'ai parlé au négociateur, il m'a semblé savoir très peu de choses au sujet de cette consultation, ce que j'ai trouvé frustrant.

L'hon. Ron Cannan: Merci.

Je vais passer à Mme Es Sabar. Nous avons eu la chance de parler un peu hier soir, et nous nous étions déjà rencontrés. Je salue le travail formidable que vous et vos collègues du Centre pour la recherche et le développement des médicaments avez fait et continuez de faire.

Nous convenons tous qu'en appuyant et en cultivant l'innovation nous avons fait progresser la vallée de l'Okanagan dans ma circonscription. Nous collaborons avec l'université, l'UBC Okanagan, le Collège Okanagan et le secteur privé — et nous collaborons tous avec nos électeurs de partout au pays. Selon le rapport Jenkins, le Canada a une bonne feuille de route en matière de R-D, mais pas lorsqu'il s'agit de commercialiser l'innovation et de franchir la ligne des buts. J'ai regardé la victoire des Seahawks le week-end dernier et je crois que nous devons marquer plus de touchés.

Selon vous, comment peut-on équilibrer l'accord? Ou croyez-vous que cet accord fournira plus d'occasions au Canada de remporter des victoires?

• (1445)

Mme Karimah Es Sabar: Laissez-moi de nouveau partir de l'AECG pour remonter jusqu'au PTP. J'espère que l'accord aura les mêmes résultats pour nous. Tout d'abord, les règles du jeu seront uniformisées concernant la politique sur la propriété intellectuelle. À vrai dire, c'est l'actif dont disposent toutes les industries fondées sur le savoir, dont la nôtre. Si nous ne créons pas ces actifs, personne ne voudra investir. On a beaucoup parlé de l'innovation ouverte et d'autres choses du genre, et il est sans aucun doute possible de le faire, du moins, dans les premiers temps. Mais au fur et à mesure que vos technologies progressent, il vous faut la bonne politique en matière de propriété intellectuelle.

Je crois que le PTP nous placera sur le même pied que les autres. Je ne crois pas que nous allons arriver au même point que les États-Unis, mais nous sommes certainement en meilleure posture et nous allons dans la bonne direction. Je crois que c'est ce que nous sommes nombreux à espérer pour notre secteur.

Nous devrions tenter de nous améliorer sans cesse à ce sujet, car on encourage l'innovation lorsque de bonnes politiques en matière de PI sont en place. Donc, tout ce que je dirais c'est que nous devons nous améliorer sans cesse. C'est assurément utile, et nous allons dans la bonne direction.

L'hon. Ron Cannan: Merci beaucoup.

Le président: Merci.

Monsieur Pacetti.

M. Massimo Pacetti: Merci, monsieur le président.

Merci à nos témoins d'être ici aujourd'hui. Je crois que je vais commencer par vous, madame Es Sabar. Au début de votre exposé, vous avez dit craindre de voir déménager certaines industries que vous représentez.

Mme Karimah Es Sabar: Les technologies.

M. Massimo Pacetti: Mais pourquoi déménageraient-elles si elles reçoivent une aide de l'État?

Mme Karimah Es Sabar: Laissez-moi vous l'expliquer. L'aide du gouvernement va essentiellement à la recherche fondamentale et au milieu universitaire, et c'est très important, car c'est ce qui est à la source de la découverte. Nous devons ensuite traduire la découverte en quelque chose dans lequel on pourra investir. En d'autres mots, nous devons valider les données qui ressortent du processus de la découverte. Nous devons trouver une valeur ajoutée et valider le concept. Nous le faisons à tout le moins avec la recherche sur les animaux. Nous tentons parfois de le faire dans les essais cliniques, mais nous avons pour ce faire besoin d'investissements et de partenariats.

Le cycle de vie d'un médicament dure de 10 à 15 ans et nécessite des investissements de l'ordre de 1 à 1,5 milliard de dollars, alors les partenariats sont primordiaux. Nous devons avoir des partenaires et être mis à l'abri des risques. Les gens n'investiront que s'il est possible de protéger la PI, et ce, seulement dans un environnement propice à l'épanouissement des technologies.

M. Massimo Pacetti: Mais le Canada offre bel et bien un tel environnement.

Mme Karimah Es Sabar: Ce type d'environnement n'existe pas au Canada. En Colombie-Britannique, les entreprises ont poussé comme des champignons et de nombreuses technologies ont du succès, mais il est très rare qu'elles restent au pays. Nous avons été chanceux avec Angiotech et QLT, qui sont deux entreprises établies ici depuis déjà un bon moment.

M. Massimo Pacetti: Mais est-ce dû à la situation de la propriété intellectuelle ou à un manque de financement?

Mme Karimah Es Sabar: Non. Les problèmes durant les premières étapes sont liés à la propriété intellectuelle. Nous aurions attiré plus d'investissements si la protection de la propriété intellectuelle avait été meilleure; cela ne fait aucun doute. Nous aurions suscité des investissements de la part de l'industrie, du secteur privé. Tout ce que l'on attend du gouvernement, c'est qu'il serve de bougie d'allumage pour permettre à l'entreprise de bien démarrer. Le gouvernement ne devrait pas avoir à financer cela de bout en bout. Pour la suite, il faut compter sur les investissements du secteur privé.

M. Massimo Pacetti: Par conséquent, si la propriété intellectuelle jouit d'une meilleure protection, vous serez...

Mme Karimah Es Sabar: Tout à fait. Nous serons en mesure de concurrencer l'Allemagne ou l'Angleterre, ou n'importe quel autre pays.

M. Massimo Pacetti: Alors, quelle incidence cela a-t-il sur le Partenariat transpacifique?

Mme Karimah Es Sabar: Avec le PTP, je crois que notre politique en matière de PI doit pouvoir concurrencer celle des

12 autres pays. Autrement dit, les États-Unis ont une politique très robuste à ce sujet. Nous ne sommes pas encore à leur niveau, mais pour peu que nous nous en approchions, cela vaudra dire que nous sommes en bonne posture.

M. Massimo Pacetti: Alors, vous nous demandez d'augmenter...

Mme Karimah Es Sabar: Nous vous demandons d'améliorer le régime.

M. Massimo Pacetti: D'accord. C'est ce que j'essayais de comprendre. Très bien. Merci.

Monsieur Anderson, j'ai une brève question à vous poser. Dans votre exposé, vous avez reconnu ne pas avoir suffisamment de détails, alors que dans certains passages, vous avez affirmé assez fréquemment que le PTP contenait telle ou telle disposition. Pouvez-vous nous dire exactement si vous disposez de ces renseignements ou pas? D'après moi, votre message était un peu ambivalent. Je ne sais pas si vous étiez conscient de ne pas avoir l'information ou si vous ne faisiez qu'avancer des hypothèses.

M. Steve Anderson: Oui, je peux vous donner cette clarification.

WikiLeaks a divulgué le chapitre sur la propriété intellectuelle à l'automne. Je l'ai donc examiné, comme l'ont fait nombre de spécialistes. Des analyses détaillées ont été réalisées à ce sujet, alors je connais les points de vue que chacun avait à ce moment-là, et c'est de cela que je parlais, notamment au sujet de la position des États-Unis.

Je ne suis pas au courant de ce qui s'est passé dans la dernière série de négociations et de l'orientation que les choses ont prise depuis.

• (1450)

M. Massimo Pacetti: Le Canada a-t-il participé à cette discussion?

M. Steve Anderson: Oui.

M. Massimo Pacetti: Nos représentants y étaient déjà. Il s'agit donc de discussions qui ont eu lieu après 2012, n'est-ce pas?

M. Steve Anderson: Oui.

M. Massimo Pacetti: Alors, la majorité des renseignements dont vous vous êtes servi était tirée de ce document précis?

M. Steve Anderson: J'ai aussi examiné ce qui avait déjà été divulgué en 2011 pour que vous soyez à même de constater comment les choses se répètent. Mais le gros de l'information provient du chapitre sur la propriété intellectuelle divulgué par WikiLeaks.

M. Massimo Pacetti: Alors, est-ce que le Canada négocie en position de faiblesse? Est-ce que ce sont les États-Unis qui mènent le bal? Qu'en pensez-vous? Voilà ce que j'ai retenu de votre exposé: nous allons plier l'échine et faire ce que les États-Unis auront décidé pour nous.

M. Steve Anderson: J'espère que ce ne sera pas le cas. C'est ce qui me préoccupe. Bien sûr, les négociateurs auxquels j'ai parlé m'ont dit que les États-Unis se montrent agressifs et qu'ils n'acceptent pas qu'on leur dise non. Le Canada réussissait à défendre ses positions au moment où le document a été divulgué, ce qui me réjouit. Je crois que cette nouvelle a fait bien des heureux. Les derniers rapports que nous avons vus ne sont pas très détaillés, mais ils indiquent que les États-Unis affirment avoir établi leurs points de convergence et qu'ils en semblaient passablement satisfaits, ce qui m'inquiète.

M. Massimo Pacetti: Merci.

M. Steve Anderson: Mais j'aimerais bien savoir de quoi il retourne.

Le président: Monsieur Hiebert, vous avez sept minutes.

M. Russ Hiebert: Merci.

Merci d'être là.

Monsieur Anderson, comment OpenMedia est-il financé?

M. Steve Anderson: Notre modèle de financement compte une foule d'intervenants, surtout des particuliers, mais aussi des ONG et de petites entreprises.

M. Russ Hiebert: Avez-vous une longue liste de donateurs?

M. Steve Anderson: Oui. La contribution moyenne de la majorité de nos donateurs est de 10 \$. Notre organisme emploie huit personnes, alors vous pouvez faire le calcul. Nos partisans se comptent par milliers.

M. Russ Hiebert: Très bien.

Vous avez dit que des points de convergence ont été établis. Pouvez-vous nous expliquer ce que vous entendez par points de convergence dans le cadre de ces négociations?

M. Steve Anderson: Le rapport est malheureusement assez vague, mais Michael Froman, le représentant en chef du commerce des États-Unis, s'est réjoui que les dispositions concernant certains aspects de la politique — disons, par exemple, les verrous numériques — soient restées plutôt générales. Nombre de participants aux négociations ont dit qu'ils allaient revenir sur ces aspects et en affiner la définition au fil du temps. Alors, je ne sais pas si l'aspect qui touche au droit d'auteur est davantage aligné sur le droit canadien — ce qui serait une bonne chose — ou s'il est plus près des dispositions plus draconiennes des États-Unis en la matière. Dans le rapport, les négociateurs américains ont semblé se réjouir de ce qui avait été discuté, et c'est bien ce qui m'inquiète.

M. Russ Hiebert: Savons-nous à quoi ressemble la préférence des autres pays qui participent aux négociations quant à cette politique? Leurs attentes diffèrent-elles beaucoup de celles du Canada ou des États-Unis?

M. Steve Anderson: L'ébauche divulguée clandestinement comprend quelques tableaux détaillés indiquant que les États-Unis et l'Australie sont plus ou moins isolés en ce qui concerne la majorité des dispositions sur le droit d'auteur. Le Canada, le Chili et tous les autres pays sont contre toutes les amendes, les verrous numériques contraignants et tous les autres scénarios dont j'ai parlé. En général, les États-Unis font cavalier seul, et l'Australie n'est pas loin derrière.

M. Russ Hiebert: Sur certains aspects?

M. Steve Anderson: Oui.

M. Russ Hiebert: D'accord.

Madame Es Sabar, vous avez dit que d'autres partenaires commerciaux protégeaient mieux la propriété intellectuelle. Pouvez-vous nous donner des exemples?

Mme Karimah Es Sabar: Si nous voulons devenir des chefs de file à l'échelle internationale, nous devons toujours nous comparer aux meilleurs organismes de réglementation et aux meilleurs régimes. Dans le peloton de tête, nous retrouvons les États-Unis, l'Union européenne, le Japon et l'Australie. Si l'on ajoute le Canada, nous sommes rendus à cinq. Nous nous consultons beaucoup les uns les autres, notamment en ce qui concerne la réglementation sur les soins de santé.

Au sein de ce groupe, c'est nous qui avons la protection de la propriété intellectuelle la plus courte. Il y a quelques années — deux

ou trois ans, je ne saurais dire —, il y a eu toute une discussion avec l'Europe sur la protection des données. À cette occasion, nous nous sommes aussi dits favorables à l'élargissement de la protection des données, une question intrinsèquement liée à la propriété intellectuelle. Or, en ce qui concerne la durée de la protection de la propriété intellectuelle, nous faisons un peu figure de parents pauvres parmi ces pays, mais nous continuons de nous comparer à eux.

Bon nombre de pays émergents ont commencé à regarder comment ils pourraient modeler leur régime de propriété intellectuelle en fonction de ce qui se fait dans les États en tête de peloton. La situation est encore problématique en Asie. Nous relevons le défi.

J'aimerais que nous soyons plus près du peloton de tête que de la queue. Nous devons faire partie de ce groupe des cinq.

• (1455)

M. Russ Hiebert: Quel écart y a-t-il entre nos dispositions en matière de propriété intellectuelle et celles des pays les plus sévères à ce chapitre?

Mme Karimah Es Sabar: Je dirais que l'écart est maintenant moins prononcé en raison de l'AEGC et de ce que nous essayons de faire avec cet accord. Nous avons un écart de deux ans. Je crois en fait que l'écart est même un peu plus grand par rapport aux États-Unis, car il y a d'autres choses qui entrent en jeu s'il s'agit d'un produit pédiatrique ou d'un médicament orphelin, par exemple. Il y a certaines particularités. Je dirais que nous sommes beaucoup plus près de ce qui se fait en Europe.

Dans le PTP, je ne sais pas tout à fait où nous allons atterrir, mais j'estime que nous allons dans la bonne direction. Je veux encourager cet accord, car il nous incitera à nous améliorer sans cesse et à nous rapprocher du régime américain. Au final, les gens posent toujours la même question: comment se fait-il que les Américains arrivent encore à obtenir du financement provenant de l'étranger et pas seulement des États-Unis? Dans le développement qui nous intéresse, beaucoup de pays européens ont aussi contribué en espèces et en recherches aux grappes de Boston et de la Californie. La propriété intellectuelle est un aspect important de cette dynamique. Ce n'est pas l'unique composante, mais c'est un aspect majeur.

M. Russ Hiebert: Rapidement, vous avez parlé de la nécessité d'offrir des débouchés aux étudiants en sciences, en technologie, en génie et en mathématiques — les STGM. Êtes-vous en train de dire que le taux de chômage parmi les étudiants en sciences et en technologies est élevé?

Mme Karimah Es Sabar: Ce que je dis... Je vais vous donner un exemple. J'ai passé deux semaines et demie au MIT en décembre, et j'ai été vraiment surprise de constater — trois ans après ma dernière visite à Boston — que près du tiers des gens que j'ai rencontrés étaient soit des Canadiens ou des personnes qui avaient fait leurs études au Canada. Mes questions revenaient toujours aux regroupements semblables qui existent au Canada: à Vancouver, en Alberta, au Québec et en Ontario. Ce sont les quatre grands centres pour la biotechnologie.

Tous me parlaient de leurs perspectives d'emploi à Boston, mais m'avouaient qu'ils aimeraient revenir au Canada. Je ne devrais pas généraliser, mais nombre d'entre eux m'ont dit qu'ils aimeraient revenir au pays si les emplois étaient au rendez-vous. De toute évidence, nous n'avons pas la masse critique — nous sommes moins nombreux que les Américains —, mais il importe de générer une masse critique d'activités pour que ces personnes puissent s'établir ici.

M. Russ Hiebert: D'accord.

Monsieur Anderson, comme d'autres avant vous, vous avez mentionné que les négociations se déroulaient « en secret ». J'essaie de m'imaginer — et vous pouvez m'aider à comprendre — comment un gouvernement, un organisme ou une entreprise serait en mesure de mener des négociations d'une telle envergure sur la place publique, avec des centaines, des milliers, voire des millions d'intervenants...

Le président: Je vous demanderai une réponse très concise.

M. Russ Hiebert: Je comprends.

Comment arrive-t-on à prendre une décision...

Le président: Non, je suis désolé, monsieur Hiebert, mais votre temps est écoulé.

Veuillez nous donner une très brève réponse.

M. Steve Anderson: Je crois que ce sera compliqué, mais les exemples de l'OMPI et d'autres accords internationaux nous indiquent que ce genre de négociations ne se fait pas toujours en secret. À tout le moins, il me semble qu'il y a de nombreux accords dont les documents devraient être accessibles aux membres de votre comité, par exemple, puisque vous êtes censés représenter le public canadien.

La participation et l'ouverture peuvent prendre d'innombrables formes. Dans le cas du PTP, nous sommes en mode fermé, secret. La participation publique intégrale est à l'autre bout du spectre, et nous pourrions faire un pas dans cette direction en laissant les députés prendre connaissance du texte afin que...

Le président: Je suis désolé, mais votre temps est écoulé.

Notre horaire étant très serré, nous allons faire des périodes de deux ou trois minutes pour le deuxième tour.

Madame Crowder, je vous en prie.

Mme Jean Crowder: Merci, monsieur le président.

Monsieur Anderson, la question s'adresse à vous, et elle découle certainement du commentaire de M. Hiebert.

Nous savons que les États-Unis permettent à tous les législateurs du pays de lire le texte réel du PTP au bureau du représentant américain au commerce. Par rapport aux négociations entre l'Union européenne et les États-Unis, nous savons que par souci d'une plus grande transparence, l'UE publiera l'ébauche du chapitre sur l'investissement des négociations en cours pour avoir l'avis du public.

Diriez-vous que le Canada pourrait souhaiter étudier ces deux modèles?

• (1500)

M. Steve Anderson: Oui, sans aucun doute. Je pense qu'il est logique que les députés aient un accès, à tout le moins, mais j'estime que cela devrait être entièrement public. Je pense que la population devrait savoir quelles négociations sont faites en son nom et quelles positions sont défendues en son nom.

Je pense que c'est un principe fondamental de la démocratie. Certes, cela rend peut-être les choses plus désordonnées et complexes, mais je crois que c'est mieux qu'un processus à huis clos qui mènera, en fin de compte, à l'adoption de lois contraignantes.

Mme Jean Crowder: À ce sujet, monsieur Anderson, une fois le PTP négocié, pensez-vous qu'il serait raisonnable de lancer un processus public qui permettrait au public de donner son avis sur l'accord avant la signature?

M. Steve Anderson: Oui, absolument. J'aimerais voir ce processus se produire au préalable, c'est-à-dire dès maintenant, pendant que les négociations sont en cours. Cela dit, il ne fait aucun doute que la participation du public à une étape ou une autre avant que cela ait force de loi serait une amélioration marquée comparativement à ce que l'on voit actuellement.

Mme Jean Crowder: Que les gens soient pour ou contre le PTP, je pense qu'il est très troublant que les gens fondent leurs commentaires sur des documents qui ont fait l'objet d'une fuite et qui ne sont peut-être pas des plus à jour. Donc, que Mme Es Sabar commente un document qui, je suppose, est un document qui a fait l'objet d'une fuite... Et vous l'avez certainement admis aussi...

Merci, monsieur le président.

Le président: Le temps est écoulé. Merci.

Monsieur Holder, vous avez deux minutes.

M. Ed Holder: Merci, monsieur le président.

Merci à nos invités.

Monsieur Anderson, vous avez dit qu'en prévision de la réunion d'aujourd'hui, vous avez informé vos abonnés de la tenue de la réunion, d'une façon ou d'une autre.

Je publie un blogue hebdomadaire. Il est assez connu à Ottawa, mais pas à Vancouver. Je pose une question par semaine, et pas des plus faciles. Cela varie, en fonction du sujet. Je constate que le mieux que je puisse faire pour répondre, c'est de répondre « oui », « non » ou « je ne suis pas certain ».

En supposant que vous ayez des abonnés, j'aimerais savoir si vous avez une idée approximative de leur nombre, et comment vous faites pour éliminer... parce que je suis incapable de lire les centaines de réponses que je reçois. Je n'ai que 25 000 abonnés, et j'essaie de lire le plus de réponses possible, mais étant donné mes autres responsabilités, c'est très difficile.

Comment avez-vous réussi à obtenir les commentaires qui vous ont permis de présenter votre point de vue aujourd'hui? Je suis sincèrement curieuse à ce sujet et j'aimerais savoir comment vous procédez.

M. Steve Anderson: Je crois que j'ai obtenu 150 commentaires pour l'appel que j'ai lancé en prévision de la réunion d'aujourd'hui. J'aime aller là où les gens se trouvent. J'ai donc lancé l'appel sur Facebook, Twitter, Google+ et notre site Web. Nous avons aussi consulté près de 12 000 personnes à l'aide d'un outil de sondage. Nous leur avons demandé de donner leur avis sur la forme que devrait prendre une politique sur le droit d'auteur.

Essentiellement, pour l'analyse, nous passons les commentaires en revue — j'ai une petite équipe, je ne suis pas seul — et nous les regroupons par thème. Ensuite, nous essayons de dégager un consensus pour chacun des thèmes.

Voilà comment je suis arrivé aux trois points: simplement en lisant les commentaires et en les regroupant par thème.

M. Ed Holder: Très bien.

Mon temps est écoulé. Je vous remercie tous les deux.

Le président: Merci à vous deux. Je vous remercie d'être venus et d'avoir discuté avec le comité. Sur ces propos, nous allons suspendre la séance pour permettre au prochain groupe d'experts de s'installer.

• (1500)

(Pause)

• (1515)

Le président: Reprenons. Nous passons à notre avant-dernier groupe d'experts de la journée.

Témoignant à titre personnel, nous accueillons M. John Calvert, professeur agrégé en sciences de la santé à l'Université Simon Fraser. Merci d'être venu.

Nous entendrons aussi M. Kassam, de la société Ballard Power Systems Inc.

Monsieur Calvert, la parole est à vous.

M. John Calvert (professeur agrégé, Sciences de la santé, Simon Fraser University, à titre personnel): Bonjour.

J'aimerais d'abord remercier le comité de m'avoir invité à présenter mon point de vue sur le projet de Partenariat transpacifique. Cet accord commercial a sur les politiques publiques et la santé publique d'importants effets qui doivent être étudiés en profondeur, à mon avis. Permettez-moi aussi de souligner que je témoigne à titre personnel et non en tant que représentant de l'Université Simon Fraser, où j'enseigne.

J'aimerais commencer par préciser que je ne suis pas contre le commerce. Nous en tirons tous avantage. Je cherche seulement à savoir si les modalités de l'accord proposé constituent une approche raisonnable pour s'assurer que les Canadiens — et les autres parties au PTP — tirent avantage du commerce de façon juste, équilibrée et équitable.

Témoigner devant le comité est aussi un exercice difficile parce que le texte provisoire de l'accord n'est pas entièrement accessible. Bien que le secret soit chose courante lors de négociations commerciales, il existe en démocratie un argument puissant selon lequel le public a le droit de savoir ce que l'on négocie en son nom, surtout lorsqu'on considère l'incidence majeure qu'aurait le PTP sur les politiques publiques et la santé publique et le fait qu'il sera presque impossible de revenir en arrière lorsqu'il sera ratifié. Le peu de renseignements accessibles aux Canadiens tranche nettement par rapport à l'accès privilégié accordé à 600 des sociétés les plus importantes au monde qui ont été intégrées au processus de négociations à titre de conseillères pour les États-Unis.

Je crois que le gouvernement canadien devrait entreprendre un processus de consultation beaucoup plus large pour permettre aux Canadiens de déterminer s'ils appuient le PTP en toute connaissance de cause. Avant d'envisager la ratification de l'accord, le Canada devrait publier le texte provisoire de l'accord dans son intégralité et accorder suffisamment de temps pour la tenue d'un examen juridique et d'un débat public exhaustifs. Il devrait suivre l'exemple de l'UE, qui a suspendu ses négociations avec les États-Unis au sujet d'un nouvel accord commercial jusqu'à la conclusion de vastes consultations publiques sur les propositions relatives aux droits d'investisseurs accrus.

Les accords commerciaux sont très complexes, tant pour les obligations propres à chacun des accords que pour leur interaction avec d'autres accords. Il est donc très difficile de savoir d'avance comment seront interprétées certaines dispositions par les groupes chargés d'examiner les différends. La complexité et l'interrelation ouvrent aussi la voie à de coûteux litiges commerciaux, ce qui peut constituer un frein à la mise en oeuvre d'initiatives gouvernementales. Le nombre croissant d'accords — il existe à l'échelle mondiale près de 3 000 accords bilatéraux en matière d'investissement et beaucoup d'autres accords de libre-échange — facilite aussi la

recherche d'occasion de ceux qui souhaitent contester les politiques du gouvernement. Le règlement des différends est assuré par un petit nombre d'experts en droit commercial qui ont peu de connaissances du domaine de la santé, ce qui augmente le risque que leurs décisions ne prennent pas en compte d'importants enjeux liés à la santé de la population.

Comme d'autres accords commerciaux, le projet de Partenariat transpacifique impose des restrictions quant aux instruments de politique auxquels les gouvernements peuvent recourir. Ces restrictions visent à minimiser l'effet des politiques sur les obstacles réglementaires au commerce ou aux flux d'investissements, sans égard à l'intention réelle de ces politiques. Les règlements de l'État visant à protéger la santé ou l'environnement ou à atteindre un objectif bénéfique sur le plan social peuvent faire l'objet d'une contestation s'ils sont contraires aux accords commerciaux.

Toutefois, il existe de nombreux règlements en matière de santé physique qui ont contribué de façon importante à l'amélioration de la santé de la population. À la lumière des avantages bien documentés de la capacité de réglementation de l'État, il est essentiel qu'aucun élément du projet de PTP ne réduise ou ne restreigne la capacité des gouvernements futurs de protéger la santé publique ou n'exige que les gouvernements adoptent des mesures qui subordonnent les considérations en matière de santé publique à d'autres objectifs stratégiques. Les gouvernements doivent continuer de disposer des outils de politique nécessaires à la protection et la promotion de la santé de la population, dont la souplesse nécessaire pour relever les défis qui se posent à l'avenir.

Comme vous le savez, le PTP a une très grande portée; 29 chapitres touchent des questions comme la propriété intellectuelle, les marchés publics, les sociétés d'État, l'accès aux marchés, l'investissement, etc. Étant donné le temps qui m'est accordé, je ne peux qu'aborder un nombre restreint d'enjeux et je me concentrerai principalement sur les effets liés à la santé. Manifestement, une analyse plus minutieuse des effets du PTP sur la santé de la population est nécessaire. J'espère que le comité le fera.

Permettez-moi de parler de certaines des principales préoccupations soulevées par l'accord proposé en ce qui concerne la santé publique et les politiques publiques. Comme le comité le sait, les droits de propriété intellectuelle — aussi appelés DPI — couvrent les brevets, les droits d'auteur et les marques de commerce. Les États-Unis préconisent l'adoption de droits de propriété intellectuelle plus contraignants que ceux prévus aux ADPIC et plus stricts que ceux que le Canada a actuellement mis en place ou qu'il pourrait adopter dans le cadre de l'AECG.

Les propositions auraient pour effets de prolonger la durée des brevets pharmaceutiques, ce qui correspond aux ADPIC-plus; de fixer la durée de la période d'exclusivité des données, ce qui limiterait davantage la pénétration des produits génériques sur le marché; d'inclure — pour la première fois — les interventions médicales, ce que les États-Unis n'ont pas obtenu dans l'accord qu'ils ont récemment conclu avec la Corée. On prévoirait aussi des mesures de protection supplémentaires pour les produits biologiques. S'ils sont adoptés, les changements augmentent le délai de commercialisation des médicaments génériques bon marché et augmentent le nombre de mesures nécessaires à la survie pouvant être breveté, ce qui rendrait plus difficiles l'accès aux médicaments abordables et la mise en place d'un régime d'assurance-médicaments public et universel.

• (1520)

En ce qui concerne la prolongation de la durée des brevets, l'expérience antérieure du Canada n'a pas été avantageuse. Au milieu des années 1980, en vertu de licences obligatoires, les dépenses liées aux médicaments sur ordonnance représentaient 6,3 % des dépenses totales en santé. En 2012, elles représentaient 13,6 %, soit 27,7 milliards de dollars. Ces 25 dernières années, les dépenses liées aux médicaments constituent le segment des dépenses en santé enregistrant la plus forte croissance.

Dans une analyse récente des mesures de prolongation de la durée des brevets prévues dans l'AECG, on estime qu'elles entraîneront une augmentation des dépenses en médicaments de l'ordre de 850 millions à 1,65 milliard de dollars. Le coût élevé des médicaments a d'importantes répercussions pour de nombreux Canadiens. Pour une question de coût, beaucoup de patients ne font pas préparer leur ordonnance ou ne suivent pas la posologie pour respecter leur budget, ce qui nuit à leur santé.

Les sociétés pharmaceutiques multinationales ont promis d'accroître leurs activités de recherche et développement en échange d'une protection élargie des brevets découlant des projets de loi C-22 et C-91. L'objectif fixé pour la recherche et développement était extrêmement modeste: 10 % des revenus. Cet objectif a été atteint de 1993 à 2002, mais le montant consacré à la R-D a chuté à 6 % des ventes malgré l'énorme augmentation des revenus de l'industrie.

Une bonne partie de cette R-D n'est pas de la recherche scientifique de base. Il s'agit plutôt de recherche appliquée: essais cliniques, commercialisation et études de marché. Près de la moitié du financement des activités de R-D provient de subventions et de crédits d'impôt fédéraux et provinciaux. Au Canada, le rapport entre la R-D et les ventes ne représente qu'une fraction de celui des autres pays de l'OCDE.

• (1525)

Le président: Permettez-moi de vous interrompre brièvement; je vous rappelle simplement que vous n'êtes pas encore à mi-chemin et que le temps file... Je pense que vous voudrez vous concentrer sur les points les plus importants. Les autres seront abordés lors des séries de questions.

M. John Calvert: Je vais faire mon possible. Merci.

La balance des paiements du Canada dans le secteur des produits pharmaceutiques s'est aussi détériorée. En 1987, en vertu de licences obligatoires, notre déficit commercial s'élevait à 334 millions de dollars. En 2012, notre déficit commercial était passé à 7,6 milliards de dollars. Après la mise en place des modifications à la Loi sur les brevets prévues dans l'ALENA et les ADPIC, les sociétés pharmaceutiques multinationales n'avaient guère de raisons, ni aucune obligation de mener des activités de production et de R-D ou de créer des emplois au Canada.

Étant donné les preuves éloquentes de l'échec de ces politiques, nous ne savons pas précisément en quoi la prolongation de la protection des brevets serait avantageuse pour le Canada.

Votre commentaire me porte à passer à un point situé plus bas sur la page.

Le Canada devrait demander de toutes les parties au PTP un engagement clair à l'égard de la Déclaration de Doha sur l'Accord sur les ADPIC et la santé publique, y compris « le droit des Membres de l'OMC de recourir pleinement aux dispositions de l'Accord sur les ADPIC [afin] de protéger la santé publique et [...] de promouvoir l'accès [des pays pauvres] aux médicaments. »

Nous devrions aussi nous opposer à toute proposition qui minerait les dispositions actuelles des ADPIC sur la protection de la santé.

Le PTP propose la mise en place de mesures de protection supplémentaires pour les marques de commerce, un domaine déjà touché par de nombreux différends commerciaux liés à la santé.

Selon l'Organisation mondiale de la Santé, le tabac fait près de six millions de victimes chaque année. Plus de 168 pays ont signé la Convention-cadre de 2005 pour la lutte antitabac, mais les États-Unis ne sont pas du nombre. Cette convention comprend de nombreuses mesures réglementaires visant à restreindre la commercialisation et la promotion du tabac, mais l'industrie multinationale du tabac s'y est opposée à l'aide de nombreux recours aux procédures de règlement des différends commerciaux pour éliminer les mesures de santé publique visant à réduire la consommation de tabac.

Le Canada devrait être particulièrement préoccupé à ce sujet. En 1994, nous avons rédigé une nouvelle mesure législative qui exigeait l'utilisation d'un emballage neutre pour la commercialisation des cigarettes, une décision qui était fondée sur des études du milieu de la santé publique qui ont révélé que la publicité de l'industrie liait les logos et les images des paquets de cigarettes à des modes de vie attirants, ce qui avait pour effet d'encourager le tabagisme. Malgré les impératifs liés à la santé, le Canada a abandonné l'idée de neutralité des emballages par crainte de perdre sa cause contre l'industrie américaine du tabac en cas de recours aux procédures de règlement des différends commerciaux prévus dans l'ALENA. Ces craintes étaient en partie fondées sur le témoignage de Mme Carla Hills, la négociatrice américaine qui représentait la société R. J. Reynolds.

Nous ne savons pas combien de Canadiens auraient arrêté de fumer si cette mesure législative avait été adoptée.

D'autres exigences en matière d'étiquetage sont également menacées. Nous voyons que la société Philip Morris est allée en arbitrage pour empêcher l'Uruguay de placer des images explicites de victimes du tabagisme sur les paquets de cigarettes. Je cite plusieurs autres exemples dans mon mémoire.

Le Canada doit aussi s'assurer que les dispositions du PTP sur les obstacles techniques au commerce ne sont pas plus étendues que celles de l'Accord OTC de l'OMC. Cela signifie que nous devons avoir le droit à une garantie explicite relativement au droit des gouvernements d'exiger des messages de mise en garde sur les emballages de tous ces produits.

Un autre domaine est l'alcool, qui entraîne de nombreux problèmes de santé et de nombreux problèmes sociaux. L'OMS estime que 2,5 millions de personnes meurent chaque année en raison des conséquences de l'alcool. La libéralisation des marchés de l'alcool et l'élimination des restrictions sur la publicité sur l'alcool ont des conséquences graves en matière de santé. En 2010, l'Assemblée mondiale de la Santé de l'ONU a adopté la stratégie mondiale visant à réduire l'usage nocif de l'alcool. Toutefois, les engagements du PTP envers une harmonisation de la réglementation et un accès plus facile au marché peuvent constituer des obstacles importants à l'atteinte de cet objectif.

La salubrité des aliments est un autre...

Le président: Je vais vous interrompre ici, mais je vous permets de conclure, si vous le voulez.

M. John Calvert: D'accord.

Voici le dernier point que j'aimerais soulever. Au chapitre des droits des investisseurs, le PTP va plus loin que l'ALENA et il y a là des questions très importantes que nous devons régler, comme la contestation par la société Eli Lilly d'une décision des tribunaux canadiens sur ses brevets. Essentiellement, le PTP propose l'inclusion des droits de propriété intellectuelle dans la définition de la propriété intellectuelle, ce qui va beaucoup plus loin que ce qui existe dans l'ALENA. Cela nous exposerait à de nouveaux litiges commerciaux.

Je vous remercie de votre patience.

● (1530)

Le président: Il n'y a pas de quoi. Nous ferons traduire le texte et nous le fournirons aux membres du comité.

Merci beaucoup.

Monsieur Kassam, la parole est à vous.

M. Karim Kassam (vice-président, Affaires et développement corporatif, Ballard Power Systems Inc.): Merci beaucoup.

Je suis ici aujourd'hui pour vous présenter le point de vue de l'industrie. Je m'excuse de ne pas avoir fourni de notes à l'avance, mais je reviens d'un voyage de trois semaines à l'étranger et je suis encore un peu touché par le décalage horaire. J'espère que vous ferez preuve de clémence à mon endroit au cours des cinq à dix prochaines minutes.

Le greffier m'a indiqué que je pourrais vous brosser un tableau de Ballard Power Systems. Ballard est une société de technologie de piles à combustible établie à Vancouver. Nous sommes dans ce domaine depuis environ 25 ans. Essentiellement, nos activités sont centrées sur le développement de la propriété intellectuelle, la vente de produits et de services, et l'octroi de licences à nos clients et partenaires pour certaines de nos technologies.

Pour vous donner une idée de la provenance de nos revenus, environ 10 % de notre chiffre d'affaires en 2013 provenait du Canada. Donc, sur le plan commercial, 90 % de nos activités ont lieu à l'extérieur du pays. Par conséquent, toute mesure et tout effort visant l'élimination des obstacles commerciaux pour favoriser une plus grande concurrence représentent pour nous quelque chose de très positif, étant donné l'importance du commerce pour notre entreprise.

Lorsqu'on analyse nos activités des deux dernières années et, plus précisément les secteurs du marché sur lesquels nous nous sommes concentrés, on constate qu'il y a quatre secteurs principaux.

Le premier, c'est l'alimentation de réserve pour les télécommunications. Nous fournissons des systèmes de piles à combustible qui servent essentiellement à remplacer les génératrices au diesel comme source d'alimentation de réserve pour les stations de télécommunications dans le monde entier. Actuellement, les systèmes représentent l'équivalent de 10 mégawatts, environ. Ils sont installés dans diverses régions de bon nombre des pays qui sont parties au PTP. Cet accord nous concerne, car nous avons des acheteurs pour notre produit dans ces pays.

Notre deuxième secteur clé, c'est ce que nous appelons les services techniques. Dans ce domaine, nous aidons les entreprises qui cherchent à faire progresser le développement de piles à combustible. Plus précisément, nous travaillons avec des constructeurs d'automobiles qui cherchent diverses solutions pour perfectionner leurs technologies de piles à combustible, en particulier pour leur utilisation dans les véhicules, comme Volkswagen, Daimler et d'autres.

Nous oeuvrons aussi dans le secteur de la manutention. Dans ce cas, nous fournissons notre technologie de base, en particulier aux États-Unis, à l'un de nos clients qui construit ensuite des moteurs à piles à combustible pour les chariots élévateurs. Aujourd'hui, près de 4 000 de nos assemblages de piles à combustible sont utilisés dans ces moteurs dans les différents centres de distribution aux États-Unis.

Enfin, nous accordons des licences pour notre technologie. C'est là notre principal secteur d'activités, notre principal domaine de compétence. Nous essayons d'obtenir une croissance dans différents marchés, en particulier les marchés comme ceux que vous étudiez. Dans ces marchés, nous établissons des partenariats avec des entreprises qui sont alors chargées de la fabrication, la vente et la distribution du produit, tandis que la technologie de base demeure au Canada. Essentiellement, nous vendons des licences sur notre savoir-faire à ces sociétés.

Ballard compte environ 355 employés, dont beaucoup sont ici, à Vancouver. Ce sont des postes d'ingénieur; des employés clés se chargent du développement de la technologie et du soutien aux clients du monde entier pour le déploiement de ces technologies. Nous avons des activités de R-D à Bend, en Oregon, ainsi qu'à Hobro, au Danemark. De plus, nous avons des usines de fabrication à Vancouver et au Mexique.

Ce qui attire notre attention et correspond à notre intérêt réel, dans ce cas précis, c'est qu'en 2013, environ 35 % de notre chiffre d'affaires provenait d'activités dans les pays que vous avez identifiés comme étant parties au PTP. C'est donc une zone qui est très importante pour nous.

En vérité, lorsque nous cherchons des occasions d'affaires avec des entreprises de ces divers pays, nous avons trois principaux critères.

Premièrement, les gouvernements incluent-ils les piles à combustible dans les énergies renouvelables? Souvent, lorsque nous arrivons dans les pays, on nous demande si nous sommes dans le secteur de l'éolien ou du solaire, car cela nous donne droit à diverses mesures incitatives. Or, souvent, les piles à combustible ne sont pas incluses sur cette liste. Je demanderais, en tant que représentant d'un chef de file canadien dans ce domaine, que vous envisagiez l'inclusion des piles à combustible sur la liste des énergies renouvelables.

Deuxièmement, et c'est tout aussi important pour nous, il y a la réduction ou l'élimination des tarifs et des droits de douane.

● (1535)

Si nous voulons être concurrentiels dans ces marchés, il faut savoir que notre prix est souvent frappé d'un tarif de 20 % à 30 %, alors que l'on tente, avec ces nouvelles technologies, de rivaliser avec des génératrices au diesel et d'autres types de technologies existantes. Cela nous place donc en position désavantageuse dans ces pays. L'élimination de ces droits et tarifs favorise grandement nos activités d'exportation. Ce serait le deuxième aspect pour lequel je vous demanderais votre engagement et votre appui.

Le troisième aspect, qui joue un rôle déterminant dans nos activités et nos décisions relatives au choix de partenaires d'affaires et de pays où mener des activités, c'est la protection de la propriété intellectuelle. Comme la plupart des entreprises du milieu de la technologie, le développement de brevets et le développement du savoir-faire sont au coeur de nos activités. Si nous ne pouvons pas les protéger lorsque nous vendons à l'étranger, nous n'arriverons pas à continuer d'être concurrentiels dans ces marchés.

Quant au rôle des obstacles commerciaux et des négociations commerciales, du point de vue de l'entreprise, je dirais que ce sont les trois principaux enjeux avec lesquels nous devons composer quotidiennement au moment de décider si nous ferons affaire ou non avec des entreprises de pays précis. C'est ce qui nous pousse à obtenir cette croissance.

Ces trois dernières années, 80 à 90 % de notre croissance provenait de diverses régions: Asie, Amérique latine, Afrique et Inde. L'essentiel de la croissance provient des marchés émergents, et puisqu'on renonce à augmenter les obstacles au commerce, nous considérons que notre croissance se poursuivra dans ces marchés. De toute évidence, notre intérêt est de rester au Canada, parce que nous voyons bien que nos compétences de base, notre personnel de base et notre propriété intellectuelle fondamentale s'y trouvent. Notre objectif est donc d'en tirer parti dans le but d'exporter notre savoir-faire, nos produits et nos services à ces autres pays, partout dans le monde.

Voilà qui termine mon exposé. Je suis prêt à répondre à vos questions.

Le président: Merci beaucoup, messieurs.

Nous passons aux questions.

Monsieur Davies, la parole est à vous.

M. Don Davies: Merci.

Monsieur Kassam, vous dites qu'il y a un droit de douane international sur les piles à combustible?

M. Karim Kassam: Oui. En général, nous sommes inscrits sous la rubrique « génératrices » ou « produits commerciaux » lorsque nous effectuons des ventes dans d'autres marchés, et les tarifs et les droits de douane — surtout les droits — varient en fonction de la région du monde où nous vendons un produit destiné aux télécommunications, parce que nous sommes simplement placés dans la catégorie « produits de télécommunications ». Voilà le problème. Les règles du jeu ne sont pas équitables, parce que dans les mêmes catégories, les technologies énergétiques solaires et éoliennes sont essentiellement exemptées de droits de douane, ce qui n'est pas notre cas.

M. Don Davies: Ballard Power a-t-elle reçu du financement du gouvernement, des subventions gouvernementales?

M. Karim Kassam: Nous travaillons en partenariat avec Technologies du développement du Canada, ou TDDC, qui appuie certaines de nos activités de conception de produits, mais nous n'avons pas d'autre financement.

M. Don Davies: Merci.

Monsieur Calvert, j'aimerais d'abord souligner, aux fins du compte rendu, que le NPD et moi-même sommes d'avis que le texte intégral de l'accord commercial devrait être publié pour que les Canadiens puissent l'étudier et présenter leurs commentaires avant qu'il ne soit signé, pour avoir une rétroaction de l'ensemble des intervenants et des Canadiens. C'est une excellente suggestion de votre part.

J'aimerais savoir si vous craignez que les dispositions du PTP ou de n'importe quel accord commercial soi-disant pour le XXI^e siècle puissent nuire à notre capacité de développer notre système de santé, par exemple, en instaurant un régime national d'assurance-médicaments.

M. John Calvert: Parmi les questions qui font apparemment l'objet de négociations et qui pourraient faire partie du nouveau PTP, il y a la possibilité d'imposer des restrictions concernant les formulaires des provinces, dans notre cas. Comme vous n'êtes pas

sans le savoir, selon la partie D du régime d'assurance-maladie américain, il n'est pas permis de faire des achats en vrac pour négocier des prix moins élevés avec l'industrie pharmaceutique. C'est la pratique aux États-Unis, et je crois que les Américains essaient d'inclure une approche similaire dans le PTP, ce qui aurait pour effet de grandement restreindre notre capacité d'obtenir un meilleur prix au nom des patients. C'est certainement un domaine très important.

Rappelez-moi la deuxième partie de votre question.

• (1540)

M. Don Davies: Je voulais savoir si certaines dispositions de ces accords commerciaux ne risquent pas d'entraver l'expansion de notre régime d'assurance-maladie et nous empêcher d'y intégrer des composantes comme l'assurance pour les médicaments ou les soins dentaires.

M. John Calvert: Les coûts sont un point important. Comme je l'ai mentionné dans ma déclaration, nous dépensons actuellement 27,7 milliards de dollars seulement en médicaments, et ces derniers arrivent au deuxième rang de nos dépenses totales en santé. Ce montant a grimpé en flèche au cours des 25 dernières années. Les coûts seront certainement un enjeu important pour les gouvernements qui envisagent un régime national d'assurance-médicaments. D'après moi, le PTP fera grimper encore plus les coûts, et ce sera encore plus difficile pour les gouvernements de se permettre un tel régime.

M. Don Davies: D'accord.

J'aimerais aborder les liens entre les lois sur la propriété intellectuelle et la recherche et le développement. Les innovateurs nous répètent souvent qu'il y aura plus de recherche et de développement ici si la protection accordée par les brevets est plus longue. Qu'en pensez-vous?

M. John Calvert: Eh bien, cela remonte à longtemps. En 1969, nous avons adopté une loi qui imposait un régime de licence obligatoire pour les Canadiens, et ce système a été éliminé en 1987. Durant cette période, nous avions un bon contrôle sur le coût des médicaments dans le budget total en santé, et le tout avait en fait diminué.

Après 1987, par l'entremise des projets de loi C-22 et C-91 par la suite, nous avons éliminé le régime de licence obligatoire. L'industrie a promis d'investir davantage au Canada si elle obtenait une plus longue protection accordée par les brevets. Comme je l'ai dit dans ma déclaration, l'objectif était de 10 %. L'industrie l'a atteint durant quelques années, mais c'est maintenant descendu à 6 %.

Le problème est que lorsque nous modifions nos lois sur les brevets, le tout est coulé dans le béton, en particulier si les lois sont établies par le PTP ou l'AECG. Par contre, d'un autre côté, il n'y a pas de contrepartie. Il y a des promesses, mais nous ne pouvons pas vraiment faire grand-chose si elles ne sont pas respectées — elles ne l'ont pas été.

L'industrie devait au moins investir 10 % de ses revenus dans la recherche et le développement. Ce n'est pas ce qui s'est passé. Rien ne semble indiquer que de lui donner une plus longue protection accordée par les brevets y changera quelque chose. N'avons-nous rien appris de cette expérience? Si nous accordons à l'industrie une plus grande protection sans l'obliger à s'engager à quoi que ce soit, qu'est-ce que les Canadiens ont à y gagner?

M. Don Davies: Pour ce qui est des médicaments génériques et des médicaments fournis aux pays en voie de développement, vous inquiétez-vous de la présence de dispositions dans le PTP qui pourraient nuire à notre capacité d'offrir des médicaments génériques au Canada et dans les pays en voie de développement ou même nous en empêcher?

M. John Calvert: Il y a diverses dispositions, mais celle que je trouve la plus troublante sur le plan éthique concerne la prolongation de la protection exclusive des données. En gros, cela signifie qu'un fabricant de médicaments génériques n'a pas accès aux données et aux essais cliniques concernant un médicament dont le brevet expire...

Si ces renseignements ne sont pas rendus publics rapidement, les fabricants de médicaments génériques doivent s'abstenir de produire une version générique du médicament ou réaliser de nouveau des essais cliniques au sujet d'un médicament dont l'efficacité est déjà prouvée. Donner des placebos à des gens lorsqu'on sait qu'ils ont besoin de médicament me semble un peu contraire à l'éthique. Plus on oblige ces fabricants à attendre, et plus il faudra évidemment de temps pour voir des médicaments génériques sur le marché, et plus la facture sera salée pour les gouvernements.

À mesure que le PTP sera mis en oeuvre, ce qui est proposé deviendra un grand problème.

M. Don Davies: Monsieur le président, combien de temps me reste-t-il?

Le président: Il vous reste moins d'une minute.

M. Don Davies: Merci, monsieur le président.

En ce qui concerne la recherche et le développement, vous avez déjà dit, si je vous ai bien compris, qu'environ la moitié des investissements provient en fait des contribuables canadiens?

M. John Calvert: Oui. Un peu moins de la moitié.

M. Don Davies: Quel pourcentage les entreprises pharmaceutiques dépensent-elles en commercialisation?

M. John Calvert: Je n'ai pas les données en main, mais c'est le plus grand élément, si je ne m'abuse. La recherche scientifique fondamentale représente une petite partie des investissements. La commercialisation et les essais cliniques sont les autres gros éléments. Bref, l'accent n'est pas mis sur la recherche scientifique. J'imagine que c'est un bon résumé.

M. Don Davies: Je serai bref.

Le président: D'accord. Soyez très bref.

M. Don Davies: Quel élément aimeriez-vous retrouver dans l'accord commercial?

Le président: Veuillez être très bref.

M. John Calvert: Eh bien, j'aimerais que nous n'allions pas plus loin que l'accord sur les ADPIC.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Holder.

M. Ed Holder: Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins de leur présence.

Monsieur Calvert, je lisais votre biographie, et je suis ravi de voir que vous avez obtenu votre diplôme de premier cycle et votre premier diplôme d'études supérieures dans la 10^e ville en importance au Canada, soit London, en Ontario. En ma qualité de député de London-Ouest, je suis content de voir que vos études vous ont évidemment bien formé.

Je dois dire que lorsqu'on examine les échanges intellectuels dans le comité... Je n'ai rien d'autre à ajouter, monsieur le président. J'ai un diplôme en philosophie. Je n'avais d'autres options que de vendre des assurances. C'est tout ce que j'ai à dire.

Des voix: Oh, oh!

M. Ed Holder: J'aimerais m'assurer de bien comprendre certaines de vos allusions, monsieur Calvert.

En ce qui concerne les produits biologiques, vous avez parlé d'un régime public universel d'assurance-médicaments. Nous n'avons pas un tel régime au Canada, n'est-ce pas? Nous avons des régimes d'assurance collective, et j'ai justement de l'expérience dans les avantages sociaux. Bien entendu, selon les circonstances et les provinces, c'est possible, mais nous n'avons pas un régime public universel d'assurance-médicaments au Canada.

Des partis de l'opposition le pensent peut-être. Je ne crois pas que ce soit le cas du gouvernement — ce n'est certainement pas mon opinion —, mais j'aimerais que vous m'aidiez à comprendre le lien de cet élément avec les enjeux relatifs au PTP.

● (1545)

M. John Calvert: Eh bien, il faut remonter dans le temps. Encore une fois, la commission Hall le recommandait. Avec le Forum national sur la santé à la fin des années 1990 ou la commission Romanow, nous avons essayé de nous rapprocher davantage d'un régime public universel.

Nous ne sommes pas...

M. Ed Holder: Désolé. Je présume que vous y êtes favorable.

M. John Calvert: Absolument.

M. Ed Holder: D'accord. Je voulais simplement en être certain.

M. John Calvert: Si on compare le Canada au reste du monde, nous sommes très loin des Européens en matière de régime public d'assurance-médicaments. Notre régime couvre un peu moins de 40 %, tandis que les régimes de la majorité des pays européens couvrent de 70 à 75 %.

M. Ed Holder: Il s'agit de régimes publics et non de régimes privés, n'est-ce pas?

M. John Calvert: Oui. Ce sont des régimes publics d'assurance-médicaments. Nous accusons un très grand retard sur les Européens à cet égard.

M. Ed Holder: Je m'excuse, mais je ne connais pas tous les détails au sujet des régimes publics d'assurances-médicaments des pays européens. Le régime est-il lié aux ressources? Cela fonctionne-t-il ainsi?

M. John Calvert: Cela varie d'un pays à l'autre, mais je n'en ai pas une grande opinion. Par exemple, le point positif du NICE au Royaume-Uni est que le National Health Service offre une couverture universelle à tous les bénéficiaires du régime.

M. Ed Holder: Le régime canadien est en fait lié aux ressources du bénéficiaire, qu'il s'agisse d'un aîné, d'un étudiant ou d'un prestataire de l'aide sociale.

M. John Calvert: C'est un méli-mélo, et ce n'est pas une très bonne couverture.

M. Ed Holder: Voici ma question, parce que j'aime que vous précisiez votre position. Vous avez aussi fait référence aux règlements sur le tabac. Vous avez la santé à coeur, et je le respecte. Selon vous, les lois canadiennes sur le tabac sont-elles trop souples?

M. John Calvert: Eh bien, c'est ce que j'insinuais, je crois, lorsque j'ai parlé de la mesure sur l'emballage neutre. Je crois que c'était un recul très malheureux de la part du gouvernement du Canada. Depuis lors, nous n'avons pas eu de mesure législative vraiment efficace sur l'emballage neutre.

L'Australie, comme vous le savez probablement, en 2011...

M. Ed Holder: Je vous interromps souvent pour bien vous comprendre, mais sauf votre respect, même dans notre capitale nationale, il est impossible de consommer du tabac à l'extérieur sur une terrasse. De plus, si vous voulez acheter des produits du tabac, ils sont cachés derrière une vitrine, par exemple, et sur les paquets se trouvent notamment divers avertissements. Votre gros problème concerne-t-il la question de l'emballage neutre? Le problème se résume-t-il à cela?

M. John Calvert: Je disais que le gouvernement devrait faire preuve d'une certaine souplesse en matière de politiques en vue d'adopter toute approche fondée sur des données probantes qui décourage le tabagisme. L'emballage neutre est une approche parmi tant d'autres. J'appuie toutes celles qui se révèlent efficaces.

M. Ed Holder: Je ne mentionnerai pas mon penchant pour le cigare, parce que ce ne serait pas propice à la discussion, mais je vous remercie de vos commentaires.

Monsieur Kassam, merci d'être venu après vos déplacements.

J'ai une question de base pour débiter. Êtes-vous favorable au PTP?

M. Karim Kassam: Je le suis.

M. Ed Holder: En consultant mes notes, je n'en étais pas certain. Comment le PTP aiderait-il Ballard Power Systems?

M. Karim Kassam: Si le PTP aborde les trois points dont j'ai parlé, ce sera utile. Encore une fois, notre principal secteur d'activité est la propriété intellectuelle et la création de propriété intellectuelle. Donc, si nous accordons des licences pour l'exploitation de notre technologie dans les pays avec lesquels nous négocions le PTP, nous voulons nous assurer d'avoir une bonne protection pour éviter que notre PI soit copiée et utilisée à d'autres fins.

Ensuite, nous voulons que les tarifs douaniers soient réduits ou éliminés sur nos exportations.

Enfin, nous voulons que nos produits soient considérés comme des ressources renouvelables pour ce qui est de la réduction des tarifs douaniers, parce que souvent les gens ne savent pas vraiment dans quelle catégorie mettre nos produits, comme je l'ai mentionné plus tôt, et que nous ne profitons donc pas des exemptions.

• (1550)

M. Ed Holder: En ce qui concerne votre stratégie en trois ou quatre points, vous avez mentionné que cela comprenait notamment la concession de licences, tout en conservant la technologie au Canada. En cette période d'accords commerciaux que le Canada voit d'un très bon œil, est-ce rendu difficile d'y arriver, ou êtes-vous à l'aise avec l'idée de conserver cette technologie au pays?

M. Karim Kassam: Parmi les choses qui ne font aucun doute dans notre esprit — et j'essaie de faire une sorte de petite analogie —, même si seulement 10 % de nos revenus sont faits au Canada, notre effectif de base se trouve encore ici, de même que notre siège social. Pourquoi? Vancouver est le chef de file mondial en matière de piles à combustible. Notre entreprise et bien d'autres ont choisi de s'y installer en raison du savoir-faire et des gens qui ont ces connaissances et qui habitent ici. De notre point de vue, nous sommes ici pour rester. Les gens continueront de rester ici et

continueront de renforcer cette expertise en matière de piles à combustible. Nous nous considérons comme une entreprise d'exportations.

M. Ed Holder: Monsieur Kassam, j'ai été stupéfait de vous entendre dire que les droits de douane font grimper de 20 à 30 % le prix de votre produit.

M. Karim Kassam: Oui.

M. Ed Holder: Est-ce la norme ailleurs dans le monde, ou est-ce partout dans le monde ou une moyenne?

M. Karim Kassam: Oui. C'est une moyenne, selon moi. Par exemple, en Inde, les droits de douane s'élèvent à 30 %, et ils sont de 20 % en Indonésie. Tout dépend du pays. Les droits de douane sont de 10 à 15 % au Japon. D'un pays à l'autre, c'est de la manière que notre produit est catégorisé qui fait toute la différence.

Le président: Votre temps est écoulé.

M. Ed Holder: Mon temps est terminé. Merci.

Monsieur le président, je crois que c'est un point très important que nous pouvons certainement examiner.

Merci, messieurs.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Pacetti, vous avez la parole.

M. Massimo Pacetti: Merci, monsieur le président.

« J'ai terminé, j'ai terminé »... C'est ce qui gruge du temps.

Merci aux témoins de leur présence et de leurs témoignages.

Je vais commencer par vous, monsieur Kassam.

Reprenons où M. Holder s'est arrêté. Les droits de douane qui s'appliquent sur vos produits sont de l'ordre de 20 à 30 %. Dans quels pays vendez-vous la majorité de vos produits?

M. Karim Kassam: En fait, les droits de douane sont de 10 à 30 %. Pour ce qui est des pays où nous vendons le plus de produits, il y a les États-Unis, où nous ne payons pas de droits de douane, puis le Japon et la Chine. La liste est longue. Nous vendons nos produits dans une vingtaine de pays. Les droits de douane varient d'un pays à l'autre.

M. Massimo Pacetti: Étant donné que vous n'en ressentiriez pas immédiatement des effets même en ce qui concerne les pays de PTP, par exemple...

M. Karim Kassam: C'est exact.

M. Massimo Pacetti: ... il faudrait d'abord conclure un accord. Je crois que les négociations relatives au PTP ont débuté en 2005. Cela fait environ neuf ans, et rien n'a vraiment été... Le Canada y participe depuis deux ans.

Que vendez-vous? Vendez-vous en fait les piles à combustible ou vendez-vous plutôt la technologie? S'agit-il de produits concrets?

M. Karim Kassam: Il y a trois choses. Nous vendons notre technologie d'assemblage de piles à combustible, et c'est fabriqué ici à Vancouver. C'est notre plus importante PI. Nous vendons aussi des solutions de produits. C'est en fait le générateur de secours dans les stations de télécommunications, et nous accordons des licences concernant notre savoir-faire, mais c'est davantage un service sur lequel les droits de douane ne s'appliquent pas.

Bref, ce sont vraiment les deux premiers produits. De plus, en ce qui concerne l'assemblage de piles à combustible, nous avons normalement une exemption des droits de douane. Le problème est que le système connaît des ratés en ce qui a trait au générateur pour les stations de télécommunications. Nous devons payer des droits de douane sur ce produit, et les effets s'en font sentir.

Vous nous avez demandé si cela voulait dire que nous n'exportons pas dans ces marchés, et je vous réponds que ce n'est absolument pas le cas. Selon moi, cela permet seulement d'ouvrir un plus vaste marché. Au lieu de vendre une certaine quantité, nous multiplierons nos exportations si nous sommes en mesure de réduire les droits de douane.

M. Massimo Pacetti: Cela m'amène à ma prochaine question au sujet de la concurrence. D'où proviennent vos principaux concurrents?

M. Karim Kassam: Dans le secteur des télécommunications, nos deux concurrents sont aux États-Unis, mais il y a de nouvelles entreprises en Chine et en Corée du Sud.

M. Massimo Pacetti: Donc, ce serait avantageux pour vous d'avoir une longueur d'avance sur les Chinois si ces derniers ne font pas partie du PTP? Vous en tireriez profit.

M. Karim Kassam: C'est exact. Absolument.

• (1555)

M. Massimo Pacetti: D'accord. Merci.

J'ai une petite question, monsieur Calvert. À plus d'une reprise, je crois vous avoir entendu parler de l'augmentation continue du coût des médicaments au Canada. Je crois que vous l'avez rappelé à quelques occasions.

M. John Calvert: Au cours des 25 dernières années.

M. Massimo Pacetti: Oui. Y a-t-il un lien entre cela et le PTP? D'après vous, en ratifiant le PTP, les protections accordées par les brevets aux produits pharmaceutiques traditionnels entraîneront-elles une augmentation du coût des médicaments?

M. John Calvert: C'est ce qui arrivera, parce que cela retardera l'arrivée sur le marché des produits génériques.

Certains éléments proposés dans le cadre des négociations relatives au PTP auraient ensemble comme effet de retarder l'arrivée sur le marché de produits génériques beaucoup moins dispendieux que les médicaments brevetés. De plus, des brevets s'appliqueraient à de nouveaux domaines qui ne font actuellement pas l'objet de brevets, ce qui aurait encore une fois comme effet d'augmenter les prix.

M. Massimo Pacetti: Avec l'AECG, nous avons dû prolonger de deux ans la protection accordée par les brevets.

M. John Calvert: Oui.

M. Massimo Pacetti: Parmi les pays du PTP, quelle est la plus longue protection accordée par les brevets?

M. John Calvert: Voulez-vous dire en plus de la protection de 20 ans accordée en vertu de l'accord sur les ADPIC?

M. Massimo Pacetti: Je ne sais pas. Je...

M. John Calvert: Je ne le sais pas non plus, parce que je n'ai pas le libellé définitif de l'accord en main pour effectuer les calculs concernant...

M. Massimo Pacetti: Il n'y a pas encore d'accord. Les négociations sont en cours.

M. John Calvert: Oui.

M. Massimo Pacetti: Je me demandais si vous déteniez des renseignements que nous n'avions pas.

Bref, cela vous préoccupe.

M. John Calvert: Oui, tout à fait.

M. Massimo Pacetti: Vous craignez que la protection accordée par les brevets soit établie en fonction de la plus longue protection accordée par l'un des pays du PTP, n'est-ce pas?

M. John Calvert: Le problème est qu'au total la protection accordée par les brevets serait plus longue, compte tenu des divers éléments inclus dans l'accord.

M. Massimo Pacetti: Oui. Je comprends maintenant votre point.

Je ne sais pas si vous avez une opinion sur la question, mais nous avons entendu un témoin hier, je crois, qui a mentionné que — même si les protections accordées par les brevets au Canada étaient prolongées — dans certains pays, notamment en Europe, les médicaments sont en fait moins dispendieux, alors que la protection accordée par les brevets pharmaceutiques y est plus longue. Qu'en pensez-vous?

M. John Calvert: Prenons l'exemple du Royaume-Uni et du NICE, soit le bureau national chargé des achats. Le pays ne fait pas partie d'un groupe, mais il a l'avantage de faire des achats en vrac et de négocier avec les grandes sociétés pharmaceutiques le prix des médicaments qu'utilisent ses citoyens.

Nous avons un fonctionnement très décousu en la matière. Les provinces essayent de le faire, mais elles n'obtiennent probablement pas les résultats que nous pourrions avoir si nous avions, par exemple, un programme national d'achat de médicaments, ce que plusieurs ont recommandé.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Hiebert.

M. Russ Hiebert: Merci.

Pour continuer sur le sujet, qu'est-ce qui nous empêche d'avoir un programme national d'achat de médicaments?

M. John Calvert: Dans le cadre de la commission Hall, c'est quelque chose qui a été recommandé en 1964. Malheureusement, le gouvernement fédéral à l'époque et les gouvernements suivants n'y ont pas donné suite.

Le gouvernement fédéral doit faire preuve de leadership en la matière. C'est le gouvernement qui pourrait offrir aux provinces le soutien et sans doute l'expertise pour le faire efficacement. Il y a donc de graves lacunes du côté du leadership fédéral sur la question des médicaments.

Le gouvernement fédéral se trouve dans une drôle position, parce qu'il prolonge la protection accordée par les brevets, mais il ne paie que 5 % du coût des médicaments que nous utilisons. Ce sont les provinces qui assument une grande partie de la facture, et ce sont les particuliers, à savoir vous et moi, ou les compagnies d'assurance privées qui se chargent du reste.

Bref, le gouvernement fédéral peut prolonger la protection accordée par les brevets, mais il n'en subit pas les conséquences. Ce sont les autres qui les ressentent. Cela donne lieu à une dynamique étrange entre le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux sur la présente question.

Voilà pourquoi j'affirme que le gouvernement fédéral doit faire preuve de leadership dans le dossier si nous voulons progresser.

M. Russ Hiebert: Que répondez-vous aux entreprises pharmaceutiques qui prétendent avoir besoin d'une plus longue protection accordée par les brevets pour récupérer les sommes investies dans la recherche et le développement en vue de créer les médicaments?

M. John Calvert: Eh bien, c'est ce qu'elles disent depuis 25 ans. Nous avons grandement prolongé la protection accordée par les brevets. Nous avons un excellent régime de licence obligatoire qui est entré en vigueur en 1969 par l'entremise d'une loi qui n'est pas tombée du ciel. Il y a eu quatre grandes commissions dans les années 1960 qui se sont penchées sur le prix des médicaments au Canada. La loi de 1969 qui prônait une bonification du régime de licence obligatoire a réussi très efficacement à contrôler le coût des médicaments.

Au fil des ans, le coût des médicaments au Canada a diminué par rapport à d'autres pays, si bien qu'en 1987 il était parmi les plus bas des pays de l'OCDE. Or, seul un autre pays paye actuellement ses médicaments plus chers que le Canada.

M. Russ Hiebert: Que s'est-il passé?

M. John Calvert: Nous avons prolongé à 20 ans la protection accordée par les brevets. Avec les divers éléments que l'industrie a réussi à arracher, la protection est davantage de 22 ou de 23 ans, selon le médicament.

Nous avons donc prolongé la protection accordée par les brevets; par conséquent, les produits génériques prennent plus de temps à arriver sur le marché.

• (1600)

M. Russ Hiebert: D'accord. Par contre, mon collègue, M. Pacetti, vient de dire que la protection accordée par les brevets est encore plus longue en Europe qu'au Canada; or, les médicaments y sont moins dispendieux.

M. John Calvert: Oui. J'ai aussi expliqué que les pays européens ont des négociations nationales...

M. Russ Hiebert: Ils ont un pouvoir d'achat.

M. John Calvert: Oui.

Il faut aussi comprendre que notre industrie pharmaceutique — entre guillemets — appartient toute à des intérêts étrangers. En Europe, il s'agit de pays qui négocient au nom de grandes entreprises et qui en retirent d'énormes avantages en ce qui concerne leur balance des paiements.

Comme je l'ai déjà mentionné, notre balance des paiements affiche maintenant un déficit de l'ordre de 7,5 milliards de dollars, et cela ira en augmentant. Rien ne dit que le prolongement dans le PTP de la protection accordée par les brevets nous permettra d'améliorer cet aspect. Beaucoup d'éléments donnent à penser que notre balance des paiements empirera énormément avec le PTP et l'AECG.

J'imagine que c'est ce qui me frustre. Pourquoi ne sommes-nous pas en mesure d'en tirer des leçons?

M. Russ Hiebert: Dans votre déclaration, faute de temps, on vous a demandé d'écourter vos commentaires sur la salubrité des aliments et les droits des investisseurs. Pourriez-vous nous en parler plus en détail?

M. John Calvert: Je vais commencer par le deuxième sujet, soit les droits des investisseurs.

Il y a plusieurs dimensions. Le nombre de pays qui seraient maintenant en mesure de poursuivre le Canada augmenterait grandement. Pour le moment, il y a nos partenaires de l'ALENA; s'ajouteraient à cette liste 10 pays, ce qui donnera évidemment lieu à beaucoup plus de poursuites. Voilà un premier élément.

La poursuite de 500 millions de dollars d'Eli Lilly est l'une des poursuites qui devraient vraiment nous inquiéter. La poursuite intentée par Eli Lilly n'est pas principalement en vertu de l'accord sur les ADPIC. L'entreprise essaie de faire casser une décision de la Cour fédérale du Canada qui a invalidé deux de ses brevets. Elle essaye d'y arriver en faisant naître l'idée que les brevets qu'elle demandait étaient en fait des investissements. C'est une première en vertu de l'ALENA.

Le PTP permettrait aux entreprises semblables de traiter les demandes de brevets comme des investissements. Cela ouvre la porte à une multitude de poursuites comme celle d'Eli Lilly. Cette poursuite n'est pas encore réglée, mais c'est très inquiétant. Nous devrions vraiment nous en inquiéter, et nous devrions aussi nous inquiéter que le PTP comprenne des dispositions qui donneraient à toutes les entreprises semblables les mêmes droits qu'Eli Lilly essaye d'établir par l'entremise de sa contestation en vertu de l'ALENA.

M. Russ Hiebert: Au sujet de la salubrité des aliments.

M. John Calvert: Il y a beaucoup de questions concernant l'emballage et la commercialisation relativement à l'étiquetage ou aux renseignements que les gens sont en mesure de savoir sur ce qui se trouve dans les aliments. On pourrait sans doute dire que les lois sur l'emballage et la salubrité des aliments sont plus fortes en Europe qu'au Canada.

La question des importations d'aliments et notre contrôle sur la salubrité des aliments sont des exigences importantes. Nous importons beaucoup de nourriture, et c'est bien, mais voici la question qui se pose. S'il y a des produits importés qui soulèvent des doutes, avons-nous la capacité de régler efficacement la question ou d'empêcher leur entrée au Canada, si c'est nécessaire, en vue de protéger la santé publique? Le pouvoir de réglementation ne devrait d'aucune façon être compromis par ce qui se trouve dans l'accord.

M. Russ Hiebert: Monsieur Kassam, votre main-d'oeuvre est très instruite. Vous avez 355 employés, dont beaucoup d'ingénieurs. Avez-vous de la difficulté à attirer une main-d'oeuvre instruite là où vous vous trouvez?

M. Karim Kassam: Aucunement. En fait, comme je l'ai dit plus tôt, des entreprises comme l'Automotive Fuel Cell Cooperation, qui regroupe Ford, Daimler, Nissan et d'autres, viennent précisément à Vancouver pour cette main-d'oeuvre.

Cela fait 25 ans que nous avons une telle capacité dans le domaine de l'ingénierie. Avec l'Université de Victoria, l'UBC et la SFU, nous avons trois universités qui mettent l'accent sur la progression de la main-d'oeuvre instruite en vue d'assurer un flot continu de travailleurs. Nous collaborons avec elles par l'entremise de programmes coopératifs. Nous avons une excellente capacité à Vancouver, et elle est là pour rester, selon moi.

M. Russ Hiebert: Vous avez dit que vous aviez de nouveaux concurrents en Corée du Sud et en Chine.

M. Karim Kassam: Oui.

M. Russ Hiebert: D'autres témoins ont avancé que le Canada pourrait avoir un grand avantage stratégique si nous arrivions à conclure l'accord relatif au PTP et d'autres accords commerciaux avant d'autres pays. Cependant, on entend aussi dire que la Chine pourrait se joindre au PTP.

• (1605)

Le président: Veuillez être très bref.

M. Russ Hiebert: Si la Chine se joint au PTP, cela influera-t-il sur votre opinion du PTP?

M. Karim Kassam: Non. Il faut souligner un point intéressant. Il y a cinq ans, nous n'aurions pas passé une minute en Chine. En 2013, nous avons réalisé environ 8 ou 9 % de nos revenus en Chine. Nous avons donc adopté une approche très différente pour ce qui est du commerce en Chine. Nous constatons que les lois chinoises sont de plus en plus rigoureuses. Nous accueillerons donc l'arrivée des Chinois, si jamais ces derniers se joignent au PTP.

Pour revenir à votre point précédent, selon nous, si on réussissait à conclure les négociations le plus tôt possible, nous en retirerions un avantage concurrentiel. Comme je l'ai déjà dit, ce n'est pas comme si nous ne faisons pas déjà des affaires dans ces pays. Par contre, nous estimons que nos activités grimperaient en flèche, si certains enjeux étaient abordés en vue de nous permettre d'avoir des échanges commerciaux plus ouverts dans ces pays.

Le président: Merci beaucoup.

Madame Liu.

Mme Laurin Liu: Merci de vos témoignages très instructifs.

J'aimerais revenir à vous, monsieur Calvert. Lorsque mon collègue vous a demandé ce que vous aimeriez retrouver dans l'accord, vous avez dit « pas plus loin que l'accord sur les ADPIC », et j'aimerais vous donner l'occasion de préciser votre pensée.

M. John Calvert: Eh bien, parmi les modifications importantes apportées à l'accord sur les ADPIC en 2011 par la déclaration de Doha, il y a l'affirmation que les pays ont le droit d'utiliser ce qu'on appelle la « flexibilité » prévue dans l'accord, c'est-à-dire le droit d'accorder des licences obligatoires dans certaines circonstances. C'est un élément qui, à mon avis, n'a pas été pleinement exploité au Canada. Cependant, lorsqu'on examine ce qui a transpiré des négociations relatives au PTP, on a l'impression que cela pourrait bel et bien compromettre et même limiter les modestes gains réalisés grâce à la déclaration de Doha.

Je crains que nous nous retrouvions avec un resserrement, pour ainsi dire, des dispositions plus rigoureuses que celles prévues dans l'accord sur les ADPIC, ce qui nuirait aux protections qui ont été consciemment négociées dans la déclaration de Doha. On pourrait dire que ce serait vraiment pire. Cela m'inquiète passablement et préoccupe aussi les membres du PTP. Nous devrions être conscients de ce qui se passe dans les pays en développement, parce que ces derniers auront particulièrement besoin de cette flexibilité, selon moi.

Mme Laurin Liu: Nous avons également appris grâce à des renseignements qui ont été divulgués qu'un certain nombre de propositions de chapitres du PTP semblent contenir des dispositions qui accroîtraient le rôle de l'industrie de l'alimentation dans l'élaboration des politiques. C'est notamment le cas dans le chapitre sur la cohérence réglementaire. Est-ce quelque chose qui vous préoccupe particulièrement?

M. John Calvert: Pour ce qui est de la grande question de l'harmonisation des réglementations ou de la cohérence réglementaire, on l'exprime de différentes manières. La question est de voir si cela se résumera au plus petit dénominateur commun. Est-ce ce que nous verrons dans le PTP? Dans quelle mesure cela facilitera-t-il la contestation des règlements publics que nous avons ou que nous aurons peut-être en place? C'est bien entendu la santé publique qui m'inquiète, mais cela touche aussi d'autres domaines. C'est vraiment préoccupant.

Je crains beaucoup que nous aboutissions avec des normes inférieures à ce que nous aurions pu nous attendre dans d'autres cas.

Dans le secteur de la santé, nous mettons notamment de plus en plus l'accent depuis des années sur l'importance de prendre des décisions stratégiques fondées sur des données probantes. Autrement dit, le gouvernement devrait fonder ses actions sur les meilleures données probantes disponibles. C'est certainement ce qui se passe dans le domaine médical.

Pour revenir à votre question sur les politiques publiques relatives à la réglementation des aliments, nous devrions fonder nos décisions sur les meilleures données probantes, plutôt qu'en fonction des risques de faire l'objet de poursuites si nous essayons de le faire. Ce sera peut-être ainsi que le gouvernement le verra, s'il a l'impression que les obligations relatives à l'accord commercial l'exposent à des poursuites s'il adopte une certaine réglementation. Nous ne voulons pas que cela arrive.

Mme Laurin Liu: D'accord, et à cet égard, quels problèmes, selon vous, sont liés aux mécanismes de règlement des différends entre les investisseurs et l'État, en particulier en ce qui a trait aux aliments et à la nutrition?

M. John Calvert: Nous avons contesté, en vertu des règles actuelles de l'OMC, certaines questions aux États-Unis comme, disons, la présence d'hormones dans le boeuf et d'autres enjeux de cette nature. Les avis peuvent différer à cet égard, mais les Européens se disent certainement très préoccupés par la qualité et la salubrité des aliments qu'ils importent. Encore une fois, à mon avis, les gouvernements devraient prendre les décisions de ce genre en fonction de la meilleure politique de santé qui soit. Ces décisions ne devraient pas être invalidées parce qu'elles enfreignent une certaine règle commerciale.

Dans toute cette affaire, des produits autres que le tabac et l'alcool ont fait l'objet de contestations commerciales. Par exemple, en 1996, nous avons contesté l'interdiction de l'amiante par la France, un geste dont nous devrions sans doute avoir honte. Nous savons que l'amiante tue quelque 106 000 personnes par année, selon l'OMS. Nous nous sommes adressés à l'OMC pour faire annuler l'interdiction d'un produit que nous savions mortel.

Mme Laurin Liu: C'est honteux.

M. John Calvert: L'idée tenait au fait qu'il s'agissait là d'un obstacle technique au commerce. La contestation mentionnait trois différents aspects des accords de l'OMC. Il ne devrait même pas être possible de faire annuler, en vertu de certaines règles commerciales, quelque chose d'aussi fondamental pour la santé publique.

• (1610)

Mme Laurin Liu: Vous avez mentionné que les cigarettes et l'alcool étaient deux produits que nous devrions être en mesure de réglementer.

Qu'en est-il des produits alimentaires à fort coefficient de transformation qui préoccupent grandement bon nombre des observateurs du PTP?

M. John Calvert: Ce matin, quelque chose était mentionné même dans le journal *The Globe and Mail* à propos du fait que le sucre semble accroître grandement les risques de maladies cardiaques, de diabète, etc., et qu'il faut réglementer davantage la quantité de sucre... Il y a de nombreux autres produits de cette nature que nous consommons sans avoir conscience de leur incidence sur la santé.

Encore une fois, si des données probantes sur la santé indiquent que le gouvernement devrait prendre des mesures pour tenter de réduire la consommation de certains aliments, nous devrions être autorisés à intervenir dans ces domaines. Nous ne devrions pas avoir à nous inquiéter de savoir si nous provoquerons par mégarde des contestations commerciales d'une sorte ou d'une autre.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Cannan, vous disposez de cinq minutes.

L'hon. Ron Cannan: Merci, messieurs, d'être venus cet après-midi nous faire part de quelques-uns de vos points de vue, vous, les habitants de la côte Ouest.

En tant que député de la circonscription de Kelowna—Lake Country, qui se trouve à l'intérieur de la Colombie-Britannique, je vous sais gré d'avoir raconté l'histoire de Ballard Power Systems. C'est une entreprise dont je suis l'évolution depuis un certain nombre d'années. J'ai passé neuf années au sein du conseil municipal de Kelowna et juste un peu plus de huit années maintenant à titre de député fédéral.

Avant le début de la séance, nous avons jéré brièvement, monsieur Kassam, et nous nous sommes remémoré l'époque où Arnold Schwarzenegger et Gordon Campbell, le premier ministre de la Colombie-Britannique, ont cliqué au moment de l'échange de la flamme olympique et où ils planifiaient de construire une autoroute de l'hydrogène et de réaliser toutes ces perspectives d'avenir exaltantes. Malheureusement, ces projets ne se sont pas concrétisés. Malgré cela, comme vous l'avez indiqué, certaines de vos technologies ont été exportées à l'échelle mondiale et, grâce au PTP, vous avez le sentiment que les trois éléments que vous avez mentionnés fourniront des retombées supplémentaires.

Pensez-vous que les perspectives d'emploi puissent connaître ici une certaine croissance, ou le travail sera-t-il transféré à l'étranger?

M. Karim Kassam: À notre avis, je pense qu'il y a deux éléments. L'un d'eux survient lorsque vous stimulez les compétences de base et l'utilisation du capital humain, soit dans deux secteurs, en réalité. Un de ces secteurs est lié à l'élaboration de la technologie sur le plan de la recherche. Le deuxième secteur est lié au génie des applications sur le plan de l'élaboration des produits. Puis le troisième secteur, situé en aval, est lié à la fabrication et à la vente des produits.

Lorsque vous examinez les deux premiers secteurs, vous constatez que ce sont vraiment ceux pour lesquels vous avez besoin des compétences de base, du savoir-faire des ingénieurs et des aptitudes. Ces caractéristiques ne sont présentes que chez les gens qui sont très sensibles à l'élaboration de la technologie de la pile à combustible, une technologie pour laquelle la ville de Vancouver est encore considérée comme la plaque tournante mondiale, comme je l'ai mentionné auparavant. Je vois cela comme une occasion unique de tirer parti de notre savoir-faire actuel.

Si nous examinons la situation, nous constatons que, ces derniers temps, nos activités d'embauche ont augmenté ici, à Vancouver. Comme je l'ai indiqué précédemment, c'est parce que nous avons le sentiment d'avoir accès à un excellent bassin de candidats, dont nous pouvons tirer parti. La région et l'industrie favorisent grandement ce processus. Donc, à mesure que nous élargirons nos activités, nous envisagerons certainement d'accroître nos effectifs à Vancouver, en plus de développer notre entreprise avec nos partenaires, dans diverses régions du monde. Mais, en réalité, la technologie ne sera pas élaborée à moins que nous soyons ici.

L'hon. Ron Cannan: J'espère que, dans les mois et les années à venir, vous ne remporterez que des succès et que votre entreprise continuera de croître.

M. Karim Kassam: Merci.

L'hon. Ron Cannan: Monsieur Calvert, j'ai simplement quelques questions à vous poser.

Nous avons aussi eu l'occasion de nous rencontrer brièvement avant la réunion.

Lorsque j'examine votre curriculum vitae, il me paraît évident que vous poursuiviez une carrière d'universitaire. Cela consiste-t-il essentiellement à travailler à l'obtention de votre doctorat après vos études postsecondaires?

M. John Calvert: J'ai obtenu mon doctorat il y a longtemps. Ensuite, j'ai exercé diverses fonctions. Le dernier poste majeur que j'ai occupé avant d'entrer au service de l'Université Simon Fraser m'avait été offert par le gouvernement de la Colombie-Britannique. J'ai travaillé pour le gouvernement pendant sept années. J'ai passé les 10 dernières années à l'Université Simon Fraser.

L'hon. Ron Cannan: J'ai lu que vous donnez non seulement un cours en santé, mais aussi un cours de commerce international depuis un certain nombre d'années.

Donc, lorsque nous avons célébré la signature de l'ALENA, il y a à peu près 20 ans de cela, étiez-vous solidaire de l'accord?

M. John Calvert: Je ne l'étais pas à ce moment-là parce que j'étais préoccupé par un certain nombre d'enjeux dont, en fait, nous avons parlé aujourd'hui. Je pense que mes inquiétudes sont toujours valables. Il est difficile de dire 20 ans plus tard quelle voie nous aurions pu emprunter si nous n'avions pas signé l'ALENA. L'économie mondiale a changé, mais j'estime qu'un certain nombre de dispositions de l'accord n'ont pas été avantageuses pour le Canada. Cela ne veut pas dire que je m'élève contre le commerce ou que je crois que nous ne devrions pas négocier certains arrangements avec d'autres pays. La question n'est pas là. La question qui se pose est la suivante: quelles sont les conditions précises de l'accord, et comment nous avantagent-elles, le cas échéant?

● (1615)

L'hon. Ron Cannan: Donnez-nous un exemple d'accord commercial que le Canada a signé au cours des 20 dernières années que vous appuyez? Vous avez dit que vous ne vous opposiez pas au commerce.

M. John Calvert: Vous semblez laisser entendre qu'il est impossible de croire au commerce en l'absence d'un accord commercial.

L'hon. Ron Cannan: Non, je me demande simplement si vous avez déjà appuyé des accords commerciaux que le Canada...

M. John Calvert: L'ancien GATT comportait de nombreux éléments positifs parce qu'après la guerre on souhaitait réduire les droits de douane à l'échelle mondiale, et cela s'est produit. Je pense qu'au moment de l'établissement de l'OMC, soit en 1995, les droits de douane avaient radicalement diminué par rapport à leur niveau de 1947, soit l'année où le GATT a été établi.

L'hon. Ron Cannan: Que pensez-vous des accords bilatéraux négociés avec Israël ou le Chili, ou de n'importe quel accord semblable à ceux qui existent depuis longtemps? Un accord a été conclu récemment avec la Jordanie, et l'AELE...

M. John Calvert: Je suis d'avis de répéter ce que j'ai dit auparavant, à savoir que les conditions qui ont été négociées dans le cadre de ces accords ne sont pas favorables.

Si vous souhaitez revenir sur le sujet de l'ALENA, je vous demanderais quels nouveaux programmes sociaux ou publics de grande envergure ont été mis en oeuvre depuis sa signature. Je pense que la réponse à cette question est qu'il n'y en a pas. Je n'en vois aucun. Si vous passez en revue les années 1950, 1960 ainsi que 1970, vous remarquerez qu'une foule de nouveaux programmes ont été lancés au profit des Canadiens. Maintenant, nous ne voyons plus rien, si ce n'est que l'érosion systématique du filet de sécurité sociale depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA. Voilà la réalité.

L'hon. Ron Cannan: Les vins de l'Okanagan sont bons pour la santé.

M. John Calvert: Eh bien, voilà où nous en sommes.

Le président: C'est cela, et cela étant dit, nous allons conclure cette partie de la séance. Nous tenons à remercier nos deux témoins de leur présence et de leurs témoignages devant le comité.

Nous allons suspendre nos travaux pour permettre au prochain groupe d'experts de s'installer.

• (1615) _____ (Pause) _____

• (1625)

Le président: Je suis heureux de vous présenter le dernier groupe d'experts de la journée.

En tant que témoins prêts à comparaître, vous avez un défi à relever. La journée a été longue. En fait, les deux dernières journées l'ont été. Cependant, nous sommes ici, en vie, en santé et empreints d'enthousiasme.

Nous accueillons un invité fascinant du Port de Vancouver. Il s'appelle Robin Silvester, et il est président et directeur général de l'organisation. Je vous remercie d'être venu. Nous sommes impatients d'entendre votre témoignage.

Je peux en dire autant de nos invités de la Chambre de commerce de la Colombie-Britannique, John Winter et Jon Garson.

Nous allons commencer par vous, monsieur Silvester. La parole est à vous. Nous nous réjouissons à la perspective de vous entendre.

• (1630)

M. Robin Silvester (président et chef de la direction, Port Metro Vancouver): Merci.

Honorables députés, je suis heureux d'être parmi vous. Je vous souhaite la bienvenue à Vancouver.

Selon le Port de Vancouver, le libre-échange et l'ouverture des marchés sont essentiels à la réalisation de notre mission et au maintien de notre capacité de réinvestir dans la collectivité où nous sommes présents — et en fait, dans l'ensemble du pays. Cela étant dit, nous sommes heureux de pouvoir nous adresser à vous aujourd'hui, et nous félicitons le comité d'avoir entrepris cette étude importante.

Très simplement, nous jugeons que la réussite de l'Accord économique et commercial global avec l'Union européenne et la participation continue du Canada aux négociations du Partenariat transpacifique sont d'une importance capitale.

Comme il se peut bien que vous le sachiez déjà, le Port de Vancouver est le port le plus grand et le plus achalandé du Canada. Porte d'entrée stratégique pour le commerce national et international, il est un moteur important de l'économie canadienne.

Il est aussi le port le plus diversifié de l'ensemble de l'Amérique du Nord. En effet, nous facilitons les échanges commerciaux avec plus de 160 pays. Chaque année, nous manutentionnons 124 millions

de tonnes de marchandises dont la valeur est évaluée à plus de 75 milliards de dollars.

Ces statistiques signifient que près de 20 % — un cinquième — de toutes les marchandises importées au Canada ou exportées à l'étranger passent par ce port établi ici, à Vancouver.

Dans le Lower Mainland de la Colombie-Britannique, ces activités créent 57 000 emplois. À l'échelle nationale, le nombre d'emplois créés uniquement par la chaîne d'approvisionnement du port s'élève à 98 800 emplois. Il vaut la peine de noter que les titulaires des emplois liés à cette chaîne d'approvisionnement touchent des revenus ou des salaires dont le niveau est 53 % supérieur au salaire moyen du Canada.

Même s'il est situé sur la côte Ouest, le Port de Vancouver facilite depuis longtemps les échanges commerciaux avec l'Europe. En 2012, plus de cinq millions de tonnes métriques d'exportations canadiennes vers l'Union européenne ont transité par notre port. Il s'agissait principalement de blé, de viande, de copeaux de bois, de charbon, de métaux et de minéraux. C'est aussi au Port de Vancouver que sont arrivées 169 000 tonnes métriques d'articles ménagers, de matériaux de construction, de véhicules, de machinerie et de boisson en provenance de l'Union européenne.

Le nouvel Accord économique et commercial global avec l'Union européenne consolidera nos liens avec l'un des plus importants marchés au monde, améliorera l'accès des entreprises canadiennes à ce marché et stimulera les échanges commerciaux en général. Le secteur forestier, qui est l'un des principaux employeurs ici en Colombie-Britannique, est un exemple parfait d'un secteur industriel qui ne peut que bénéficier directement de la conclusion d'un accord commercial entre le Canada et l'Union européenne.

En effet, grâce à l'élimination des tarifs sur le bois et les produits ligneux de la Colombie-Britannique, tarifs qui, en ce moment, s'élèvent en moyenne à 2,2 %, mais qui peuvent parfois atteindre 10 %, nos exportateurs pourront faire concurrence aux pays étrangers et se tailler une place de choix sur le marché européen et auprès de ses 500 millions de consommateurs. Les 15 000 résidents de la Colombie-Britannique qui travaillent dans le secteur forestier bénéficieront directement de ces retombées. Nul doute non plus que le nombre d'emplois et l'activité économique de ce secteur augmenteront.

À notre avis, d'autres secteurs de la Colombie-Britannique pourraient aussi profiter grandement de l'accord, notamment les suivants: le secteur du poisson et des produits de la mer, qui emploie 5 500 personnes; le secteur des investissements, grâce à la simplification des investissements bilatéraux et au libre accès au marché; le secteur des services, grâce à la simplification des critères de citoyenneté et de résidence, à l'adoption de règles sur l'entrée temporaire et à l'élimination des restrictions à l'investissement étranger et à la propriété étrangère.

Dans l'ensemble, nous appuyons l'assertion selon laquelle l'accord commercial avec l'UE nous donne l'occasion d'enregistrer une augmentation de 20 % du commerce bilatéral et de 12 milliards de dollars du produit intérieur brut annuel du Canada.

Bien entendu, nous, les habitants de la côte Ouest, sommes optimistes quant aux avantages éventuels de la participation canadienne aux négociations du Partenariat transpacifique. Le Partenariat transpacifique serait particulièrement avantageux pour la Colombie-Britannique étant donné notre emplacement géographique par rapport aux pays participants et à nos relations solides déjà établies avec les marchés visés.

À l'heure actuelle, trois des pays qui participent aux négociations sur le PTP sont aussi parmi les dix principales économies commerçantes où ont été expédiées des marchandises qui ont transité par le Port de Vancouver en 2012. Les échanges commerciaux avec les économies des pays du PTP qui passent par le Port de Vancouver se sont élevés à plus de 30 millions de tonnes métriques en 2012.

Pour en revenir à mon entrée en matière, le chiffre est considérable, mais il représente uniquement 24 % des marchandises qui ont transité par notre port cette année-là. Nous avons aujourd'hui la chance d'accroître notre présence sur ces marchés. Pour le moment, les pays asiatiques sont la destination d'un pourcentage relativement faible des exportations canadiennes, mais la conclusion d'un accord global pourrait, selon nous, accroître considérablement l'accès des entreprises canadiennes aux principaux marchés de la région du Pacifique.

• (1635)

Au nombre des avantages du PTP, signalons l'augmentation des exportations vers ces marchés et l'établissement de relations commerciales et humaines solides entre notre province et les économies asiatiques en forte croissance.

Encore une fois, nous donnerons l'exemple du secteur forestier de la Colombie-Britannique. À l'heure actuelle, nos exportations de bois et de produits ligneux sont visées par un tarif de 10 % au Japon, de 31 % au Vietnam et de 40 % en Malaisie. Les produits du papier et du carton, quant à eux, sont frappés d'un tarif de 27 % au Vietnam et de 25 % en Malaisie. L'élimination de ces tarifs compliqués et coûteux sur le bois et les produits ligneux de la Colombie-Britannique permettra d'ouvrir un marché lucratif de 792 millions de consommateurs issus des nations membres du PTP et générera des retombées directes en Colombie-Britannique de la même manière, selon nous, que les consommateurs européens auxquels nous pourrions bientôt vendre plus facilement nos produits, grâce à l'AECG.

Le Port de Vancouver appuie les efforts du gouvernement du Canada en vue de diversifier les échanges commerciaux de notre pays et d'accroître l'accès aux marchés internationaux. Nous facilitons également ces efforts grâce au développement de notre infrastructure. En fait, au moment où je vous parle, nous consacrons plus de 200 millions de dollars à des infrastructures visant à relier les ports au reste du pays et à favoriser les échanges commerciaux qui transitent par le port.

Nous croyons fermement que les avantages de l'Accord économique et commercial global avec l'Union européenne et du futur Partenariat transpacifique sont importants pour la santé économique à long terme du Canada et de la Colombie-Britannique.

Au nom du Port de Vancouver, je vous remercie de nous avoir donné la chance de nous adresser à vous aujourd'hui. Nous nous tenons à votre disposition, si vous avez des questions.

Merci

Le président: Merci beaucoup.

C'est très optimiste, vu sous l'angle de l'AECG et aussi du PTP. Je vous remercie.

C'est maintenant à vous, monsieur Winter. Vous avez la parole.

Nous passerons ensuite aux questions et aux réponses.

M. John Winter (président et chef de la direction, British Columbia Chamber of Commerce): Merci monsieur le président, merci mesdames et messieurs, de l'occasion qui m'est donnée de

présenter au Comité permanent du commerce international un exposé sur le Partenariat transpacifique.

La Chambre de commerce de la Colombie-Britannique est une organisation bénévole à but non lucratif qui joue, pour ses membres, le rôle de fédération provinciale des chambres de commerce communautaires autonomes ou de diverses entreprises. Elle représente environ 125 chambres de commerce dont le nombre d'entreprises membres s'élève à près de 36 000 de toutes tailles, de tous les secteurs et de toutes les régions de la province. Cela étant, elle est véritablement le porte-parole des entrepreneurs de la province.

Je vais commencer par poser une question sur le PTP. Pourquoi pas? Tout comme le Canada qui est un pays commerçant, la Colombie-Britannique est une province qui a la même vocation. Au Canada, le commerce est source d'un emploi sur cinq et représente environ 60 % du PIB. Pour assurer le succès de notre province et du Canada, nous devons continuer à ouvrir de nouveaux marchés dans lesquels nos entrepreneurs pourront livrer concurrence.

La conclusion d'autres accords de libre-échange donnera à nos entrepreneurs l'accès aux marchés mondiaux. En annonçant l'accord de principe avec l'Union européenne, le premier ministre Harper a signalé au secteur des affaires — je dirais même au monde — que le Canada veut à nouveau jouer un rôle de premier plan et est prêt à signer des accords commerciaux globaux du XXI^e siècle. Même si l'AECG conclu entre le Canada et l'Union européenne offrira des possibilités économiques aux entreprises de toutes les régions du Canada, y compris à beaucoup de nos membres, la Chambre de commerce de la Colombie-Britannique envisage les débouchés qui se présenteront en Asie.

L'AECG conclu entre le Canada et l'Union européenne est un hors-d'œuvre pour nous, le PTP étant bien sûr le plat principal. Comme nous le savons tous, la C.-B. est la porte de l'Asie-Pacifique. La Colombie-Britannique est, de toutes les provinces, celle qui dépend le moins des relations commerciales avec les États-Unis. Ce qui ne veut pas dire que ce marché ne demeure pas important, mais le faible pourcentage de 44 % de notre commerce provincial avec les États-Unis est la raison de notre intérêt pour les possibilités qu'offrent les nombreux nouveaux marchés de l'Asie.

Le PTP regroupe 12 nations comptant une population de 792 millions d'habitants et un PIB de 27,5 billions de dollars. Autrement dit, comme l'ont souligné les ministres du commerce des pays du PTP dans le rapport du mois d'octobre qu'ils ont remis à leurs dirigeants, ces pays représentent près de 40 % du PIB mondial et environ le tiers du commerce mondial. Considérant de tels chiffres, le Canada se doit de participer aux négociations. Nous sommes un pays riverain du Pacifique. Nous estimons donc que l'accord est l'occasion d'orienter l'économie canadienne vers certains marchés de l'Asie-Pacifique qui connaissent la plus forte croissance.

Étant la seule province riveraine du Pacifique, la Colombie-Britannique et ses entreprises profiteront de ce changement d'objectif. De plus, la majeure partie des infrastructures est déjà en place. Le PTP pourrait générer des recettes annuelles de 9,9 milliards de dollars et faire bondir les exportations d'un montant supplémentaire de 15,7 milliards de dollars, ce qui se traduira par la création d'emplois chez nous et partout au pays. Nous aurons un accord avec plusieurs nouveaux marchés dynamiques de l'Asie du Sud-Est qui affichent une croissance de leur PIB de deux à trois fois supérieure à celle de nos partenaires commerciaux traditionnels, les États-Unis et l'Europe. À Singapour, en Malaisie et au Vietnam, les classes moyennes continueront de croître et voudront consommer les biens et services que le Canada offrira pendant encore très longtemps.

Ne voulons-nous pas saisir dès le départ cette possibilité?

Le PTP est un accord historique qui, comme l'AECG, établira les normes des futurs accords commerciaux sur le plan de l'accès aux marchés des marchandises, des services, des investissements, des services financiers, des marchés publics, des séjours temporaires et de la main d'oeuvre. Le PTP semble respecter la norme relative à un accord global, et si j'ose dire, transformateur du XXI^e siècle.

La chambre comprend que l'accès à ce marché global soit un objectif essentiel du PTP. Un accord global offrant un accès aux marchés de tous les pays du PTP en franchise de droits pour les marchandises et cherchant à éliminer les restrictions au niveau des services, des investissements, des services financiers, des séjours temporaires et des marchés publics, pourrait se révéler avantageux pour de nombreux secteurs de notre économie.

Notre province regorge de ressources naturelles. Tant pour les collectivités qui exploitent ces ressources que pour le secteur des services qui ajoutent de la valeur aux ressources qui seront exportées dans le monde entier, beaucoup d'emplois dépendent de l'accès à de nouveaux marchés.

• (1640)

Notre province compte de nombreuses entreprises — dans les secteurs forestier, minier, pétrolier, gazier, agricole, agroalimentaire ou celui du poisson et des fruits de mer — qui tireront profit de l'accès en franchise de droits de leurs produits aux marchés des pays du PTP. En plus de l'exportation de marchandises, nos entreprises offrent des services d'ingénierie ainsi que des services miniers, forestiers et financiers de calibre international. Il suffit simplement de les rassurer pour les décider à investir à l'étranger.

C'est essentiel à la réussite d'une entreprise. Il ne suffit pas seulement de savoir que les produits auront accès en franchise de droits à de nouveaux marchés. L'économie mondiale actuelle est davantage interreliée et se heurte à de moins en moins de barrières tarifaires. De nombreux pays trouvent des façons originales de protéger leurs industries grâce à la réglementation et aux obstacles non tarifaires. Selon nous, le PTP sera avantageux non seulement pour les entreprises canadiennes, mais aussi pour toutes leurs concurrentes, car il améliorera la réglementation, favorisera la transparence et facilitera le commerce et l'investissement.

Beaucoup d'entreprises nous disent que le fardeau réglementaire et la méconnaissance des processus internationaux les découragent d'essayer d'accéder aux marchés internationaux. Notre chambre demande non seulement qu'il y ait des certitudes et une réduction des lourdeurs administratives liées à la conduite des affaires ici au Canada, mais aussi que le gouvernement donne des certitudes aux entrepreneurs de notre province et simplifie l'accès à ces marchés internationaux.

Les atouts du PTP ne se limitent pas aux avantages concrets qu'il offre aux entreprises. Selon l'analyse effectuée par l'Institut Fraser, le Canada a tout à gagner non seulement parce qu'il élargira son partenariat économique mais aussi parce qu'il façonnera les règles régissant le commerce au XXI^e siècle. Autrement dit, la participation à ces négociations est en soi un avantage.

Il est important que le Canada joue un rôle de premier plan dans les éventuelles discussions sur le commerce multilatéral, particulièrement celles auxquelles participent les nouveaux marchés de l'Asie. Le PTP donnera au Canada voix au chapitre sur l'investissement, les règles d'origine et d'autres obstacles réglementaires liés à la conduite des affaires.

Un peu plus tôt, j'ai dit que notre province a réduit lentement sa dépendance à l'égard du marché américain. Je répète que cela ne diminue en rien l'importance des États-Unis ni les avantages économiques qu'ils procurent aux Canadiens et, par là même, aux entreprises de notre province. Le marché américain et l'activité économique annuelle de plus de 670 milliards de dollars entre nos deux pays continueront de représenter la norme commerciale que nous voulons atteindre avec d'autres pays.

Il ne faut cependant pas sous-estimer l'importance que prend l'Asie-Pacifique. Le Canada ne peut pas se croiser les bras quand les autres établissent des relations économiques avec tous les pays de l'Asie-Pacifique. Les États-Unis cherchent d'autres marchés, en concluant un accord avec la Corée du Sud, un accord que nous aussi voulons conclure, et d'autres pays veulent avoir accès au marché de notre voisin. Les autres pays développés, comme les États-Unis, l'Union européenne, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, s'emploient ardemment à établir des liens économiques avec tous les pays de l'Asie. Le Canada doit absolument être un pays signataire du PTP et d'autres futurs accords similaires.

Encore une fois, comme l'indique l'Institut Fraser, les négociations du PTP permettent au Canada de maintenir sa relation commerciale préférentielle avec les États-Unis et d'officialiser des partenariats commerciaux avec des nouveaux marchés. En d'autres mots, nous ouvrons la porte à de futurs accords dans l'Asie-Pacifique sans oublier pour autant les États-Unis.

En conclusion, nous voyons des avantages pour plusieurs secteurs qui font tourner notre économie provinciale, mais nous sommes au courant des difficultés de ces négociations avec 11 pays auxquelles le Canada continue de participer. Il est donc juste et réaliste de s'attendre à ce que tout fasse l'objet de discussions. Rien n'est tabou. Cela ne signifie pas que la chambre n'attend pas du gouvernement canadien qu'il applique les mêmes critères régissant les autres accords qu'il a signés, pour que tout accord procure des avantages nets au Canada.

Notre chambre comprend bien que les négociations demandent de faire des compromis. L'objectif, c'est de trouver le juste équilibre ou, peut-être mieux encore, l'art de négocier. De manière générale, nous prônons la participation du Canada aux négociations du PTP à cause des retombées économiques et de la création d'emplois qu'offrirait un accord final à nos membres et aux entreprises de tout le Canada.

• (1645)

Permettez-moi de conclure par une version légèrement modifiée de la célèbre citation de John Lewis. Si nous ne concluons pas cet accord, quel accord concluons-nous? Si nous ne le faisons pas maintenant, quand le ferons-nous? Ne manquons pas cette occasion. Concluons cet accord.

Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à la période des questions et réponses en commençant par Mme Crowder. La parole est à vous.

Mme Jean Crowder: Je remercie les témoins d'être venus aujourd'hui.

Monsieur Winter, j'ai apprécié vos commentaires sur la promotion de la transparence et la certitude concernant des éléments clés. Ce qui inquiète un grand nombre d'entre nous, c'est que les détails du PTP ne sont pas connus. Ce que nous constatons et entendons provient en grande partie de fuites de documents qui, pour la plupart, ont été modifiés depuis lors.

Les accords que nous avons conclus avec les États-Unis, le Mexique, le Chili et le Pérou représenteraient déjà 80 % du PIB du Canada. Je me demande donc d'où proviennent vos chiffres puisqu'il ne reste que 20 % du PIB. Comment les avez-vous calculés? Vous avez mentionné quelque 9,9 milliards et d'autres chiffres. Comment êtes-vous arrivé à ces chiffres?

M. John Winter: Je laisse à mon vice-président le soin de vous répondre.

M. Jon Garson (vice-président, Direction de l'élaboration des politiques, British Columbia Chamber of Commerce): La plupart des chiffres et des données que nous utilisons proviennent d'autres publications. Nous avons employé les chiffres du gouvernement et ceux de l'Institut Fraser.

Mme Jean Crowder: Les avez-vous calculés en tenant compte des accords de libre-échange que nous avons déjà et qui représentent 80 % des PIB de ces pays.

M. Jon Garson: Non, parce que nous cherchions à déterminer les résultats du PTP, tant pour ces pays que pour les pays signataires de l'accord. Nous avons examiné l'ensemble de la situation de tous les pays qui participent aux négociations du PTP.

Mme Jean Crowder: Donc, que le PTP soit conclu ou non, 80 % de vos chiffres existeraient puisque des accords sont déjà mis en œuvre avec les États-Unis, le Chili et le Pérou.

M. Jon Garson: Effectivement, nous avons des accords commerciaux avec ces pays.

Mme Jean Crowder: Les 80 % ne seront pas alors pris en compte.

M. John Winter: Pas vraiment. Car cela laisse supposer que rien ne changera. Or, il s'agit de nouveaux marchés asiatiques qui affichent une croissance fulgurante.

Mme Jean Crowder: Comment êtes-vous arrivé à ces chiffres? Comment avez-vous calculé les pourcentages de ces nouveaux marchés?

M. John Winter: Je le répète, nous avons utilisé les chiffres émanant de différentes sources et portant sur les nouveaux marchés et leur croissance. Nous n'allons évidemment pas dépasser les 100 % du PIB. Il s'agira donc de ces autres pays.

Mme Jean Crowder: Étant donné que nous ne connaissons pas les détails du PTP et que les accords commerciaux conclus représentent déjà 80 %, j'ai du mal à bien saisir.

M. John Winter: Je ne suis pas sûr de savoir ce que représentent les 80 % que vous avez mentionnés.

Mme Jean Crowder: Nous avons déjà des accords commerciaux avec les États-Unis, le Mexique, le Chili et le Pérou qui représentent

80 % du PIB de tous les pays signataires. C'est le pourcentage qui a été calculé. Vous pouvez dire 70 %, vous pouvez dire...

• (1650)

M. John Winter: Suggérez-vous que ces pays représentent 80 % par rapport à d'autres pays tels que la Chine, la Corée et le Japon?

Mme Jean Crowder: La Chine n'est pas partie au PTP.

M. John Winter: Bon, le Japon, la Corée, le Vietnam, l'Australie, la Nouvelle-Zélande...

Mme Jean Crowder: La Corée n'en fait pas partie. Voici la liste des pays signataires: États-Unis, Mexique, Pérou, Chili, Australie, Nouvelle-Zélande, Japon, Brunei, Vietnam, Malaisie et Singapour. La Chine n'en fait pas partie, ni la Corée. Avez-vous inclus la Chine et la Corée dans vos calculs?

M. John Winter: Non, parce que...

Mme Jean Crowder: En fait, vous citez beaucoup de chiffres, mais on ne sait pas exactement lesquels ont été calculés en tenant compte des accords commerciaux déjà en vigueur. Vos chiffres portent sur les nouveaux marchés, mais nous savons que la situation internationale n'est pas favorable à la croissance économique. Un témoin a déclaré ce matin que le PIB de la Chine, qui n'est pas signataire du PTP, était à la baisse. Il est facile de donner des chiffres, mais il faut les justifier. Je suis sûre que le comité aimerait voir de telles justifications, si vous en avez.

Il ne me reste que quelques minutes. Aussi vais-je vous poser une autre question. Avez-vous calculé le nombre d'emplois que créera le PTP? Avez-vous pu le faire pour la Colombie-Britannique?

M. John Winter: Non. Nous ne travaillons pas dans le domaine du développement économique. Notre organisation nous permet d'avoir une vue d'ensemble des accords commerciaux, de leur historique et de leur incidence sur l'économie canadienne. Cela dit, nous nous sommes penchés sur la nature de notre économie, le secteur des ressources et la croissance de ces nouveaux marchés afin de déterminer leur incidence. Ces chiffres proviennent d'autres sources considérées comme des experts en la matière.

Mme Jean Crowder: Merci.

Monsieur Silvester, je reviens sur les difficultés soulevées par les chiffres. Dans votre exposé, vous avez parlé de l'industrie du sciage en Colombie-Britannique et donné d'autres chiffres. Nous avons accueilli aujourd'hui M. Newman de Canada Wood Group. Encore une fois, les détails du PTP n'étant pas connus, le nombre d'emplois qui seraient créés dans le secteur forestier qu'il a cités étaient beaucoup plus douteux que les vôtres. Selon lui, le PTP peut offrir ou ne pas offrir de nouveaux avantages, étant donné que des accords tels que celui sur le bois d'œuvre résineux ont déjà été conclus. Il a ajouté que beaucoup de restrictions font en sorte qu'un meilleur accès aux marchés n'est pas garanti, des restrictions telles que les tarifs douaniers, les normes, les références environnementales et les politiques d'achat préférentielles de certains pays.

Encore une fois, je me demande comment avez-vous prévu où certaines de ces économies seront créées.

M. Robin Silvester: Tout d'abord, les chiffres que vous ai donnés concernant le nombre d'emplois dans l'industrie forestière se rapportent à l'industrie actuelle; je n'ai pas essayé d'extrapoler ce qui pourrait arriver dans le cadre du PTP. N'empêche qu'une augmentation du commerce du bois d'oeuvre signifierait forcément une augmentation du nombre d'emplois.

Lorsque l'économie américaine a ralenti et que nos exportations de bois d'oeuvre à destination des États-Unis étaient presque au point mort, sachez que c'est la Chine, qui n'est pas un pays membre du PTP, mais un partenaire majeur au niveau provincial, qui nous a permis de compenser cette perte au cours des cinq dernières années. Nous avons progressivement expédié notre bois d'oeuvre dans des conteneurs vers la Chine, et le volume des exportations a aujourd'hui atteint près de six millions de tonnes métriques. Par conséquent, même dans le contexte actuel, malgré toutes les difficultés et les barrières commerciales auxquelles nous sommes confrontés, l'industrie a réussi à se tailler une place sur les marchés asiatiques.

Le Japon, par exemple, importe actuellement près de 1,2 million de tonnes métriques de bois d'oeuvre par année qui transitent par le port. En supposant que la réduction des obstacles au commerce permettra d'accroître les échanges commerciaux, sachant que le commerce de nombreux produits fabriqués en Colombie-Britannique se porte déjà très bien avec bon nombre de signataires potentiels du PTP, je dirais que le PTP aura des répercussions bénéfiques.

Le président: Merci. Votre temps est écoulé.

Monsieur Holder.

M. Ed Holder: Merci, monsieur le président.

Je tiens tout d'abord à remercier nos témoins d'être ici cet après-midi. Vous assurez la dernière partie du spectacle. Nous vous sommes très reconnaissants d'être parmi nous à cette heure.

Quand j'écoute mon collègue d'en face, je serais porté à croire que l'opposition n'est pas en faveur du PTP. Toutefois, j'ose espérer qu'elle le sera une fois mieux renseignée sur le sujet.

Monsieur Silvester, je vous remercie pour votre exposé. J'ai été un peu étonné de vous entendre parler de l'importance des relations commerciales entre le Canada et l'Union européenne et de l'ampleur du commerce qui transite par votre port. Je suppose que j'avais l'impression, même si vous avez mentionné que vous visiez l'Asie, évidemment en raison de l'emplacement géographique... et j'ai été surpris d'apprendre que l'accord avec l'UE revêtait une grande importance pour vous. Bien que nous ne soyons pas ici pour discuter de l'AECG, je suis tout de même heureux que vous en ayez parlé, parce que ça me permet de connaître l'opinion de l'administration portuaire de Metro Vancouver à ce sujet.

Messieurs, comme vous le savez, le Canada entretient des relations commerciales avec tous les pays du monde. Accord ou pas, nous commerçons avec tous les pays. Ce qui me paraît clair, c'est que si nous arrivons à établir des systèmes régis par des règles qui permettent de réduire les barrières tarifaires et quelques barrières non tarifaires, et qui intègrent les aspects liés à la main-d'oeuvre et à l'environnement comme dans le cadre de tous les accords que nous avons conclus jusqu'à maintenant, nous allons obtenir des résultats très positifs.

Une question s'impose. Monsieur Silvester, est-ce que le fait que vous n'ayez pas entre les mains un texte concret — bien que vous ayez une idée de sa teneur — freine en quelque sorte votre appui au PTP?

● (1655)

M. Robin Silvester: En gros, nous sommes favorables au PTP en raison de toutes les retombées économiques qu'il pourrait entraîner à l'échelle locale, régionale et nationale. Nous souscrivons à la même logique que vous, en ce sens que si on diminue les entraves au commerce, dans des limites raisonnables, et que le commerce s'en trouve intensifié, c'est tout le pays qui en bénéficiera, y compris les communautés portuaires.

Étant donné l'importance des échanges commerciaux qui transitent par le port, comme je l'ai indiqué plus tôt, dans le Lower Mainland, 57 000 emplois sont directement liés à la chaîne d'approvisionnement, sans parler des emplois liés aux activités de production primaire. Par conséquent, sans la capacité de réaliser une analyse économique détaillée, nous endosserions néanmoins la logique selon laquelle la réduction des obstacles commerciaux permettra de renforcer l'économie.

M. Ed Holder: Plus tôt aujourd'hui, nous avons recueilli le témoignage de Yuen Pau Woo, qui est le président et chef de la direction de la Fondation Asie-Pacifique du Canada. Il a donné à cette discussion une tournure intéressante, et j'aimerais connaître le point de vue de chacun d'entre vous et celui de votre organisation.

Il a beaucoup parlé de la Chine. Comme vous le savez sans doute, la Chine et la Corée ne font pas partie de cette entente, à l'heure actuelle, mais il était d'avis que la Chine était en quelque sorte le chien qui dort qu'on ne peut ignorer. Il a déclaré que nous devrions même envisager de conclure un accord bilatéral avec elle avant les autres et que les Canadiens devraient assumer un rôle de leadership afin de l'inclure à la table des négociations, plutôt que d'attendre que cette entente soit conclue.

Selon vous, serait-ce une bonne chose que la Chine prenne part à cet accord ou conclue une entente bilatérale avec le Canada?

Je vais commencer par vous, monsieur Silvester.

M. Robin Silvester: Merci.

Chose certaine, la question à savoir si l'on doit inclure ou non la Chine dans le processus est complexe, mais encore une fois, pour revenir à ce que je connais, pour ce qui est des échanges commerciaux avec la Chine, en 2012, 28 millions de tonnes métriques de marchandises ont transité par le port. Il s'agissait principalement de charbon métallurgique extrait en Colombie-Britannique, de canola produit dans les Prairies, de bois d'oeuvre principalement produit en Colombie-Britannique et, de toute évidence, d'articles ménagers vendus et distribués partout au Canada en provenance de la Chine.

Nous entretenons donc déjà des liens commerciaux très importants avec la Chine, et elle demeure une composante fondamentale de notre économie. Je pense que s'il y a une possibilité d'inclure la Chine dans le PTP ou de négocier directement avec elle afin d'améliorer et de structurer nos relations commerciales, cela pourrait avoir des retombées très positives.

M. Ed Holder: Merci.

Monsieur Winter.

M. John Winter: Je serais favorable à cette idée. Si on prend la Colombie-Britannique, par exemple, il s'agit d'une petite économie ouverte axée sur le commerce. Pour mettre les choses en perspective, sachez qu'on compare sa taille au PIB de Houston, au Texas.

Nous avons besoin du commerce pour prospérer et créer des emplois dans la province. La capacité de notre industrie forestière de répondre à la demande de la Chine et de soutenir la concurrence sur le marché chinois a été amplement démontrée.

Par conséquent, que la Chine fasse partie du PTP ou qu'elle signe un accord bilatéral avec le Canada, à mon avis, cela ne pourrait être que bénéfique pour la viabilité économique à long terme de cette province et même du Canada en général.

• (1700)

M. Ed Holder: Je m'adresse à vous deux. Conclure un accord comme ceux-ci — que ce soit l'AECG ou le PTP, c'est une chose, mais en tirer parti, c'en est une autre. Je ne parle pas ici des grandes entreprises, qui savent comment s'y prendre et qui ont les ressources nécessaires pour le faire, mais plutôt des PME, des petites et moyennes entreprises, et de la façon dont elles peuvent tirer avantage de cet accord.

Il y a un mouvement naturel qui s'effectue du nord au sud, le long du 49^e parallèle, avec nos bons amis et voisins des États-Unis, et je ne dis pas cela parce que le monsieur là-bas fait partie d'un regroupement avec les États-Unis. Cependant, j'aimerais savoir à qui incombe cette responsabilité et ce que nous pouvons faire pour aider les petites et moyennes entreprises à bénéficier de ces occasions indispensables qui s'offrent à elles.

Vous avez peut-être chacun votre opinion là-dessus, mais serait-il possible de connaître le point de vue de votre organisation ou de la Chambre de commerce?

M. John Winter: En ce qui concerne le secteur des petites entreprises, en Colombie-Britannique, environ 97 % des entreprises comptent 10 employés ou moins. Près de 40 % d'entre elles s'engagent dans une forme ou une autre d'exportation ou d'importation, principalement avec les États-Unis. Pour que nous puissions étendre nos activités au-delà des frontières, il faudra investir considérablement dans le développement, la formation et la préparation, mais aussi vaincre le climat de peur qui règne, si je puis m'exprimer ainsi, c'est-à-dire ces craintes que les gens ne semblent pas vouloir surmonter.

Toutefois, en réalité, plus nous nous mondialisons, plus c'est inévitable. Je pense que la capacité des entreprises canadiennes et britannico-colombiennes de soutenir la concurrence et de prendre de l'expansion doit reposer sur les exportations. En Colombie-Britannique, nous sommes préoccupés par le fait qu'il n'y ait pas suffisamment de petites entreprises en croissance. De nombreuses entreprises sont en mode de survie plutôt qu'en mode de croissance, et cela s'explique en grande partie par une réticence à s'engager dans un commerce international au-delà des États-Unis, possiblement à cause de la langue, de la monnaie commune et de ce genre de choses.

À mon avis, nous devons prendre des mesures afin de mieux sensibiliser nos entreprises. Des possibilités et des ententes de libre-échange comme celles-là sont très avantageuses.

Le président: Merci beaucoup.

Avez-vous une brève remarque?

M. Robin Silvester: Oui, je vais être très bref, mais j'aimerais avant tout profiter de l'occasion pour faire la promotion de notre page Facebook. Je vous encourage à y jeter un coup d'oeil. Nous avons voulu recueillir le point de vue de la communauté. Nous avons demandé aux petites entreprises tributaires du port de nous faire parvenir leur histoire, et nous avons été renversés par les réponses que nous avons reçues.

Nous avons maintenant une série de vidéos dont nous nous servons dans le cadre de nos activités de participation du public à propos, par exemple, d'un importateur de fruits, d'un producteur de mûres qui exporte ses produits, d'une fromagerie, d'une charcuterie italienne au sein de la communauté locale — toutes des entreprises qui font des affaires grâce au port. Les infrastructures et la capacité de commercer ont permis à ces gens de mettre sur pied des petites entreprises au sein de la communauté locale.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Pacetti.

M. Massimo Pacetti: Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins d'être ici aujourd'hui

Je vais tout d'abord m'adresser à M. Winter. J'essaie de voir si je devrais donner suite aux propos de M. Holder ou aux vôtres. Le problème des petites entreprises qui essaient de prendre de l'expansion ne concerne pas uniquement la Colombie-Britannique. C'est une situation que l'on retrouve partout au Canada, surtout en Ontario et au Québec, où le petit secteur manufacturier est en difficulté. Que ce soit à cause de la valeur élevée du dollar, comme c'est le cas en ce moment, de sa faible valeur, ou bien de la concurrence avec la Chine, je pense que nous en ressentons tous les effets.

Nous appuyons tous... Je ne vais pas parler au nom des conservateurs ni des néo-démocrates, mais nous, les libéraux, appuyons fortement le libre-échange. Y a-t-il une industrie en particulier qui pourra en bénéficier tout de suite, ou si cet accord profitera à l'ensemble des entreprises?

M. John Winter: Dans le contexte de la Colombie-Britannique?

M. Massimo Pacetti: Oui.

M. John Winter: Comme je l'ai dit, nous sommes une économie exportatrice, et nous exportons nos ressources. Nous importons également un grand volume par l'intermédiaire des ports et d'autres endroits, donc...

• (1705)

M. Massimo Pacetti: Au chapitre des importations, je suppose que le consommateur profitera de meilleurs prix.

M. John Winter: Oui, mais les entreprises aussi.

Je pense que c'est aussi une question de certitude. Je crois sincèrement que lorsqu'on a des accords de libre-échange comme celui-ci qui éliminent les droits de douane, les obstacles au commerce, qu'ils soient physiques ou peut-être psychologiques, et qui encouragent les gens à se lancer en affaires, à ce moment-là, on ne peut faire autrement que d'obtenir de bons résultats.

En réalité, à l'heure actuelle, il n'y a rien qui incite les entreprises de la Colombie-Britannique à s'engager en Asie au-delà du secteur des ressources. Ici au pays, le secteur des petites entreprises appuie les activités de ces entreprises. Nous avons un secteur de la technologie très actif, mais de façon générale, ses clients sont le secteur des ressources.

M. Massimo Pacetti: Par conséquent, du point de vue de la chambre de commerce, il serait temps de passer à l'action. Votre message est clair: allons de l'avant et concluons cet accord. N'est-ce pas?

M. John Winter: Ce serait notre message pour aujourd'hui, absolument.

M. Massimo Pacetti: Oui, étant donné que le gouvernement ne signera pas l'accord de libre-échange Canada-Union européenne avant deux autres années. Le PTP a fait l'objet de négociations pendant neuf ans sans le Canada, et nous y avons pris part ces deux dernières années, alors je ne crois pas que cela va se produire...

Si nous pouvons exercer des pressions, faisons-le.

M. John Winter: Je pense que l'accord avec l'UE est un précurseur d'un bon accord avec l'Asie.

M. Massimo Pacetti: Nous l'espérons.

Monsieur Silvester, d'après votre mémoire, je peux voir que votre chiffre d'affaires est à la hausse, et ce, sans même qu'il y ait eu d'accords de libre-échange additionnels.

M. Robin Silvester: Absolument.

M. Massimo Pacetti: Quelle est votre capacité? Allez-vous devoir investir davantage? Allez-vous prendre de l'expansion?

M. Robin Silvester: Nous avons un énorme programme d'investissement en cours, qui est très fortement appuyé par le gouvernement actuel, et qui a aussi reçu l'appui des gouvernements libéraux précédents.

M. Massimo Pacetti: Ce programme s'inscrit-il dans la Porte d'entrée du Pacifique?

M. Robin Silvester: Oui. Il s'agit de la stratégie de la Porte du Pacifique. Cette initiative connaît beaucoup de succès. Sous le gouvernement actuel, 750 millions de dollars ont été investis dans la connexion des corridors seulement. Cela a attiré d'autres investissements du secteur privé, probablement de l'ordre de plus de 1 milliard de dollars dans les terminaux destinés à l'exportation du charbon et du grain, entre autres.

À l'avenir, nous envisageons de maintenir cette croissance, qui sera possiblement accélérée par les accords de libre-échange. Nous avons la plupart des outils nécessaires pour nous assurer que la capacité en place est suffisante. Il y a un ou deux projets pour lesquels nous allons nous tourner vers le Fonds Chantiers Canada pour compléter le bon travail qui a été accompli, mais sachez que nous sommes en très bonne posture.

M. Massimo Pacetti: Très bien. Il ne me reste plus beaucoup de temps, et j'aimerais poser une dernière question.

Dans votre mémoire, vous laissez entendre que vous bénéficiez de l'AECG.

M. Robin Silvester: C'est ce que nous prévoyons.

M. Massimo Pacetti: Selon vous, comment est-ce possible? Le port de Vancouver se trouve de l'autre côté...

M. Robin Silvester: Nous nous sommes assis et nous avons examiné l'accord, et pour être honnête, nous avons nous-mêmes été surpris des possibilités.

Si on prend les 10 pays avec qui nous avons le plus d'échanges commerciaux, le Royaume-Uni se classe au 10^e rang, avec près de deux millions de tonnes de produits, principalement des copeaux de bois, mais aussi du charbon métallurgique, du bois d'oeuvre et des produits dérivés du bois.

M. Massimo Pacetti: Expliquez-moi en quoi le port de Vancouver pourra bénéficier de l'accord.

M. Robin Silvester: Les marchandises qui sont exportées transitent par le port. Nous avons des services qui nous relient directement au canal de Panama et à l'Europe.

M. Massimo Pacetti: Oh, vous êtes donc [*Note de la rédaction: inaudible*] et ce n'est pas plus économique d'expédier par voie ferroviaire d'un bout à l'autre du pays.

M. Robin Silvester: Cela varierait d'un cas à l'autre, mais les marchandises dont je parle transitent par le port.

M. Massimo Pacetti: Intéressant. Merci.

Alors messieurs, je suppose que nous allons vous revoir demain?

M. Robin Silvester: Vous devriez en effet. Nous avons hâte de vous accueillir.

Le président: Merci beaucoup. Nous sommes impatients de faire cette visite demain. J'allais conclure là-dessus, mais puisque vous en avez parlé maintenant, je vais le mentionner.

Monsieur Cannan, vous avez la parole pour sept minutes.

L'hon. Ron Cannan: Merci, monsieur le président. Je remercie également les témoins.

À titre de député de Kelowna—Lake Country, dans la région de l'Okanagan, en Colombie-Britannique, j'ai eu le privilège de visiter le port dans le cadre de diverses fonctions au fil des ans. C'est toujours formidable de voir cette effervescence. En me levant, ce matin même, j'ai vu un hélicoptère atterrir, la navette se diriger vers North Vancouver et toute cette activité, qui est très dynamique et fort encourageante.

Votre exposé et votre document imprimé montrent clairement que vous êtes très favorable au PTP.

En 2008, le comité du commerce s'est rendu au Panama. Je me demande ce qu'il en est de votre expansion et des répercussions que le canal de Panama pourrait avoir sur le PTP et l'expansion, compte tenu de nos accords commerciaux offensifs, de l'AECG et des autres ententes envisagées.

M. Robin Silvester: Dans l'ensemble, nous considérons que le canal de Panama n'aura pas d'effet notable sur le port de Vancouver, particulièrement sur les importations, parce qu'une part substantielle de ces dernières sont transportées en train dans l'Est canadien. Pour ce qui est des exportations, il ne fait aucun doute que les occasions augmentent, certainement à destination de l'Europe, selon les chiffres dont nous venons de parler. Fait intéressant, il serait possible de transporter la potasse de la Saskatchewan jusqu'au Brésil en passant par Vancouver; cette voie d'acheminement, qu'on utilise déjà, sera améliorée par le canal de Panama.

Il existe quelques occasions intéressantes et peu d'effets négatifs. Nous considérons que la véritable occasion de croissance économique qu'offre le PTP vient des échanges avec les économies asiatiques en croissance rapide qui adhèrent déjà au partenariat ou qui cherchent à en faire partie.

L'hon. Ron Cannan: Comme on y a fait allusion, M. Woo a comparé précédemment et s'est dit favorable à ce que la Chine devienne le 13^e membre de l'accord. Nous serions donc 13 à la douzaine.

Monsieur Winter, bienvenue devant le comité. Nous avons jase un peu plus tôt. Vous tenez un rôle actif auprès de la Kelowna Chamber of Commerce. Il y a également la Lake Country Chamber of Commerce. Je sais que vous lui avez rendu visite. Il s'agit d'une des trois principales chambres de commerce de la Colombie-Britannique, qui en compte 125. Je crois que vous avez indiqué qu'elle comprend 36 000 membres.

Je ne crois pas que bien des Canadiens réalisent avec quelle énergie le premier ministre Harper et le ministre Fast ont travaillé à notre stratégie en matière de marchés internationaux afin d'élargir nos échanges commerciaux. Ce qui est frappant, c'est qu'avec l'AECG, le PIB serait d'environ 17 billions de dollars et que le nombre de consommateurs serait de 500 millions, alors qu'avec le PTP, ce serait respectivement de quelque 27,5 billions de dollars et 792 millions de consommateurs. Si on y ajoute l'ALENA, le Canada serait le seul pays du monde à avoir conclu des accords commerciaux globaux avec 75 % du PIB de la planète. C'est vraiment formidable. C'est le message que nous avons reçu d'organisations commerciales comme la vôtre, qui représentent le secteur privé.

Je me demande si vous pourriez nous expliquer comment le gouvernement peut faire passer le message. Il me semble que les groupes de la société civile s'opposent à ces accords commerciaux, alors que les créateurs d'emplois, comme votre organisation et le port, y soient favorables. Que pouvons-nous faire pour encourager les entreprises à mieux comprendre les avantages et les occasions que présentent ces accords commerciaux et convaincre le public que nous vivons dans une économie mondialisée où les occasions sont immenses?

● (1710)

M. John Winter: Continuez de faire ce que vous faites. Le gouvernement fédéral déploie un effort considérable, que ce soit par l'entremise de Diversification de l'économie de l'Ouest ou d'autres ministères, comme Industrie Canada ou Commerce international.

Peut-être faudrait-il nous communiquer plus d'informations sur certains des avantages précis dont nous font profiter diverses régions du monde afin que nous puissions participer davantage aux discussions. Dans notre organisation, nous ne passons pas beaucoup de temps à parler du commerce international à nos membres. Je crois qu'il est temps pour nous de peut-être donner un petit coup de barre et de nous concentrer davantage sur les occasions au lieu de s'inquiéter au sujet des questions internes.

Comme on l'a déjà souligné, la côte Ouest fait l'objet d'un investissement substantiel en infrastructure aux termes de la stratégie Asie-Pacifique, et nous en attendons encore davantage. Que ce soit à Prince Rupert, au port de Vancouver, à l'aéroport ou à tout autre endroit où existent des occasions d'investissement, nous sommes prêts à commencer à agir comme catalyseur de la croissance du commerce international au Canada, en Colombie-Britannique et sur la côte Ouest.

Il faut poursuivre dans cette voie, et le faire d'une manière qui continue de porter fruit. Je ne suis pas certain que vous réussirez aussi bien à convaincre les détracteurs, mais le fait est que depuis l'ALENA et l'accord de libre-échange Canada-États-Unis qui l'a précédé, la preuve est éclatante. Il suffit de regarder autour de nous pour constater que notre niveau de vie n'a jamais été aussi élevé. À mon avis, ces accords ne peuvent qu'améliorer la situation.

L'hon. Ron Cannan: J'aimerais que vous le fassiez savoir à vos membres. Ce serait formidable.

Monsieur Silvester, le comité s'est rendu à Halifax en novembre et a vu les occasions en or qui s'offrent grâce à l'AECG. Le trajet entre l'Europe et Halifax prend un jour de moins, je crois. Nous savons qu'il y a d'excellentes occasions à Prince Rupert.

À votre avis, comme votre industrie travaille au moyen de bulletins et de lettres d'information et collabore avec la société civile afin de tenter de la faire participer aux échanges, est-ce que vous avez une stratégie de l'industrie également? Je sais que vous discutez

d'expansion. C'est toujours un défi constant. Cherchez-vous à entamer le dialogue pour expliquer ce qui se passe en ce qui concerne l'avenir du commerce?

M. Robin Silvester: Mais certainement, en particulier dans la communauté du Lower Mainland, où il se crée de nombreux emplois. Il est toutefois très facile de perdre de vue l'incidence du commerce sur l'économie.

Pour en revenir à la question précédente, nous avons adopté une approche très proactive afin de donner des exemples aux petites entreprises, puisque cela touche davantage les gens. Ainsi, le secteur des produits de la mer de Vancouver peut accéder au marché du Japon et de plus en plus à celui de la Chine en raison de la sorte d'infrastructure de commerce instaurée dans le port; en outre, les accords commerciaux se traduisent par une amélioration des relations commerciales. Voilà qui va vraiment personnaliser les exemples. Nous investissons beaucoup d'efforts à cet égard et nous trouvons que c'est une méthode qui rejoint la communauté locale. Nous continuerons certainement de le faire.

● (1715)

L'hon. Ron Cannan: Merci de votre réponse. Quoi de mieux que d'envoyer du vin, des cerises, des pommes et toute la gamme des produits de la Colombie-Britannique par bateau?

Le président: Il fait constamment la promotion de l'industrie locale.

Nous entamons maintenant le deuxième tour.

Monsieur Sandhu, vous avez la parole pour cinq minutes.

M. Jasbir Sandhu: Merci.

Je remercie les témoins de comparaître cet après-midi.

Monsieur Winters, je sais que le port de Vancouver joue un rôle de premier plan dans le Lower Mainland. Je connais quelques personnes qui sont employées directement ou indirectement grâce au port.

Les relations de travail avec les dockers sont assez bonnes. Ces derniers ont négocié récemment une convention à long terme. Nous verrons ce que cela donnera. J'ai également appris il y a quelques mois que l'United Truckers Association avait quelques préoccupations. Je sais que vous détesteriez qu'il y ait un arrêt de travail ou des perturbations quelconques, car cela nuirait à l'économie du Lower Mainland. Pourriez-vous nous dire ce qui se passe avec cette association et si on discute ou s'occupe de ses préoccupations?

M. Robin Silvester: Nous discutons beaucoup avec elle. La chaîne d'approvisionnement est assurément complexe, puisqu'elle emploie des dizaines de milliers de personnes, mais les échanges sont excellents avec le groupe dont vous avez parlé. L'association se préoccupait principalement de difficultés que nous avons corrigées structurellement avec l'infrastructure que nous avons édifiée au cours de l'été, difficultés qui avaient aggravé le problème. Je suis toutefois heureux de dire que cette infrastructure a ouvert au milieu de décembre et qu'elle a permis d'atténuer considérablement le problème.

Avec le soutien du gouvernement, nous investissons également dans du matériel de suivi GPS, lequel nous permet de savoir à tout moment à quel endroit se trouvent les camions et combien de temps ils passent dans les terminaux. Nous pouvons ainsi discuter avec les parties prenantes et les responsables du point d'entrée afin de voir comment on peut améliorer le système et y libérer davantage de capacité pour que l'occasion de croissance que nous entrevoyons se concrétise. Le dialogue est constructif et leurs commentaires sont certainement les bienvenus.

M. Jasbir Sandhu: Savez-vous si on a pu répondre à certaines des préoccupations concernant les prochains deux, trois ou quatre mois?

M. Robin Silvester: C'est déjà le cas, exception faite des défis à court terme relatifs à l'approvisionnement des wagons, ce qui a un effet domino sur la chaîne d'approvisionnement en raison des températures très froides dans l'Est. Nous devrions résoudre cette question d'ici quelques jours ou quelques semaines. Depuis l'ouverture de l'infrastructure, en décembre, nous avons observé des améliorations substantielles et des réductions considérables des temps d'attente. Nous nous attendons certainement à ce que ces améliorations se maintiennent et continuent dans l'avenir.

M. Jasbir Sandhu: Vous avez également évoqué la construction d'une infrastructure, une entreprise qui prend beaucoup de temps. Or, je suis le critique de la porte de l'Asie-Pacifique. Avez-vous obtenu du gouvernement un engagement à fournir du financement à long terme pour l'initiative que vous entreprenez, laquelle est nécessaire à la construction de l'infrastructure, que ce soit au port ou sur les routes locales?

M. Robin Silvester: À titre d'autorité portuaire, nous sommes en train de construire pour environ 200 millions de dollars en infrastructure dans le cadre du programme de la Porte de l'Asie-Pacifique, d'une valeur de 700 millions de dollars. Ces fonds sont engagés. Les 17 ou 18 projets seront terminés d'ici le début de 2015. Les engagements sont très tangibles et sont en cours.

Dans le cadre du dialogue continu, nous observons un certain nombre d'endroits où on pourrait améliorer les infrastructures afin d'accroître la capacité, et nous poursuivons un dialogue constructif à cet égard. Nous avons presque achevé un programme d'envergure et discutons d'autres projets clés.

M. Jasbir Sandhu: Monsieur Winter, vous avez indiqué qu'il ne faut pas rater l'occasion d'être présent à la table. Les pourparlers relatifs au PTP ont commencé en 2005. Les négociations ont vraiment pris leur envol en 2008, et le Canada s'y est réellement joint en 2012, alors que 14 tours de négociation avaient déjà eu lieu. Nous avons pu adhérer au PTP à condition que ces tours ne soient pas renégociés.

Croyez-vous que nous avons raté une occasion en étant absents lors de certaines négociations?

M. John Winter: Eh bien, mieux vaut être présent qu'absent, et je considère qu'il importe que le Canada soit là pour la finale.

M. Jasbir Sandhu: Je le comprends, mais croyez-vous que nous avons raté une occasion?

M. John Winter: Je ne peux le dire, parce que, comme je l'ai indiqué précédemment, nous ne savons pas avec certitude ce que contiennent les ententes conclues précédemment. Le Canada a certainement une feuille de route exemplaire au chapitre de la conclusion d'accords commerciaux. Par conséquent, je considère qu'en entrant dans la partie à ce moment...

●(1720)

M. Jasbir Sandhu: Je n'ai que peu de temps et je veux en finir. Je ne partage pas votre avis au sujet de la conclusion d'accords commerciaux avec d'autres pays. Nous en avons signé avec le Liechtenstein, le Pérou, le Panama et la Jordanie.

Étant originaire de la côte Ouest, je comprends l'importance de l'économie du Japon et de la Corée du Sud, pays avec lesquels nous n'avons pas réussi à conclure des accords au cours des dernières années. Est-ce une autre occasion manquée, selon vous? Avons-nous laissé passer une occasion en ne réussissant pas à conclure des accords commerciaux avec ces deux pays, avec lesquels nous avons des échanges commerciaux bien plus considérables qu'avec certains pays avec lesquels nous avons déjà conclu des accords commerciaux?

M. John Winter: J'ignore quelles sont vos attentes. Je considère qu'il vaut mieux être à la table que de ne pas y être.

Je me doute qu'il est évidemment difficile de conclure un accord avec la Corée ou le Japon. Je peux imaginer certains des écueils auxquels le Canada se heurte à cet égard. Le fait que nous soyons toujours en pourparlers et qu'on anticipe avec optimisme la conclusion de ces accords nous semble donc comme des signes très favorables.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Hiebert.

M. Russ Hiebert: Merci, monsieur le président.

Je suis enchanté de voir mon collègue, M. Jasbir Sandhu, souligner à quel point il importe de conclure ces accords commerciaux et d'aller de l'avant.

Des voix: Bravo!

M. Russ Hiebert: Messieurs Winter et Silvester, je vous remercie de témoigner. Ma communauté de South Surrey—White Rock—Cloverdale compte de nombreuses entreprises, indirectes ou directes, et un grand nombre d'employés du port. Je suis convaincu qu'ils sont ravis que vous les représentiez aussi.

Monsieur Winter, dans votre exposé, vous avez indiqué que la classe moyenne prend de l'expansion à Singapour et en Malaisie. Vous avez ensuite énuméré une série d'industries de service qui bénéficieraient de cette croissance. Certaines d'entre elles m'ont échappées. Vous avez notamment parlé des marchés publics et des services financiers. Pourriez-vous me rafraîchir la mémoire? Quelles autres industries figuraient sur cette liste?

M. John Winter: Je vais essayer. En ce qui concerne les biens et services, et les accord commerciaux futurs, nous avons parlé des services d'investissement, des services financiers, de l'accès, du séjour temporaire et de la main-d'oeuvre, ainsi que des marchés publics.

M. Russ Hiebert: Êtes-vous en train de laisser entendre que notre pays fournit moins de marchandises pour offrir davantage de services?

M. John Winter: Le Canada a, selon moi, un solide secteur des services, sans même compter sur les accord de libre-échange. Je travaille près d'ici, dans un édifice de 12 étages où 75 % des locataires oeuvrent dans le secteur minier. Or, aucun d'eux ne fait d'affaires en Colombie-Britannique. Ils servent le secteur minier à l'échelle mondiale.

Qu'il s'agisse de services de génie ou de services comptables ou juridiques, une part substantielle de notre économie repose sur les services offerts au secteur des ressources, des services qui sont assurément en demande dans le monde.

M. Russ Hiebert: Voilà qui a un rapport avec ma prochaine question, qui s'adresse à M. Silvester.

Un témoin nous a indiqué précédemment que nous arrivons à la fin d'un supercycle des marchandises. Je ne suis pas certain de partager cet avis. Je ne connais pas vraiment les faits. Je serais curieux de savoir si vous avez observé une diminution des exportations de marchandises vers l'Asie s'inscrivant dans cette tendance. Seriez-vous d'accord ou pas avec ce témoin?

M. Robin Silvester: J'ai cherché à établir les faits moi aussi, même si je conviendrais que le Canada et le port de Vancouver constituent une part relativement petite du marché mondial des marchandises. Sans trop entrer dans les détails de renseignements que nous n'avons pas entièrement colligés, je vous dirais que nous venons de connaître une année record au chapitre du charbon expédié à partir du port. Nous serons près d'une année record pour ce qui est des expéditions de céréales. Nous observons également d'importantes occasions favorables pour la potasse.

Le marché extérieur est immense, et la part à laquelle les Canadiens cherchent à accéder est relativement petite. Nous avons la chance de disposer de ressources de qualité supérieure, et les nouvelles occasions ne manquent pas.

M. Russ Hiebert: Dans votre exposé, vous avez indiqué que le port considère ou prévoit que l'accord commercial entre le Canada et l'Union européenne se traduira par une augmentation de 20 % des échanges bilatéraux.

Avez-vous calculé l'effet que le PTP pourrait avoir sur vos activités?

• (1725)

M. Robin Silvester: Non. Comme mon collègue de la Chambre de commerce l'a fait remarquer, ces données ne viennent pas de nous, mais d'autres sources. Ces chiffres-ci ont été fournis par le gouvernement, mais nous voyons des preuves à l'appui de certaines de ces données.

En ce qui concerne le PTP, nous n'avons pas effectué d'analyse économique détaillée, mais nous croyons que beaucoup de secteurs sont susceptibles de bénéficier d'une réduction des obstacles au commerce.

M. Russ Hiebert: Je sais que l'expansion des installations du port fait l'objet d'une planification à long terme. Dans le cadre de cet exercice, faites-vous vos calculs en comptant sur un aboutissement heureux des négociations du PTP?

M. Robin Silvester: Nous ne l'avons pas fait explicitement, mais nous avons fondé nos prévisions sur l'hypothèse selon laquelle notre

contexte commercial favorable et le fait que le Canada soit perçu comme un partenaire commercial privilégié continueront de caractériser notre façon de faire des échanges commerciaux avec les autres pays. Si nous adoptons cette hypothèse générale, nous prévoyons de nombreuses possibilités d'expansion.

M. Russ Hiebert: Vous avez dit que trois des dix pays qui seraient signataires du PTP comptent parmi les plus importants pays commerçants pour votre port. Quels sont ces pays?

M. Robin Silvester: Dans l'ordre de volume, il s'agit du Japon, des États-Unis, et du Chili. Chose intéressante, si la Corée du Sud — dont il a été question dans le débat d'aujourd'hui — devait se joindre aux négociations, elle éclipserait tant le Japon que les États-Unis.

M. Russ Hiebert: Vraiment?

Me reste-t-il assez de temps pour poser une dernière question? Elle sera brève.

Le président: D'accord, mais soyez très bref.

M. Russ Hiebert: Est-ce que la fluctuation de notre taux de change a des répercussions sur le volume des échanges commerciaux qui passent par les ports?

M. Robin Silvester: En ce moment, il est trop tôt pour le dire. Jusqu'à présent, nous n'avons pas vu de changements qui pourraient être attribuables au taux de change.

Le président: Merci.

Avant de terminer, j'aimerais poser une question qui tient un peu au sujet, mais qui s'en éloigne aussi un peu. Elle concerne la fiabilité de la chaîne d'approvisionnement et la réputation du Canada.

Combien de navires attendent présentement au large du port pour être chargés de grain?

M. Robin Silvester: Environ 18 navires sont dans les ancrages près du port, et environ 12 autres sont ancrés dans le détroit de Georgia. Ce nombre est exceptionnellement élevé à cause des difficultés avec lesquelles les services ferroviaires sont aux prises depuis une semaine, en raison du temps froid.

Le président: C'est parce que vous n'avez pas le produit. Ce n'est pas parce que vous ne pouvez pas les faire entrer...

M. Robin Silvester: Oui, en ce moment, c'est davantage une question de disponibilité du produit à cause des problèmes d'approvisionnement par chemin de fer.

Le président: D'accord.

Je vous remercie beaucoup d'être venus témoigner. C'était très bien. Nous nous réjouissons à la perspective de faire un tour du port demain.

Voilà qui met fin à la séance.

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>