



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 019 • 2^e SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 25 février 2014

Président

L'honorable Rob Merrifield

Comité permanent du commerce international

Le mardi 25 février 2014

• (1100)

[Traduction]

Le vice-président (M. Don Davies (Vancouver Kingsway, NPD)): Je déclare la séance ouverte.

Il s'agit de la 19^e séance du Comité permanent du commerce international. Si tout le monde veut bien s'asseoir, nous allons entendre des témoignages très intéressants aujourd'hui.

Nous accueillons aujourd'hui M. Onuoha, de Xerox Canada, ainsi que M. Van Harten, qui témoigne à titre personnel.

Nous commencerons par M. Onuoha. Vous avez jusqu'à 10 minutes pour faire votre exposé.

M. Emechete Onuoha (vice-président, Affaires gouvernementales mondiales, Canada, Xerox Canada): Merci, monsieur le président. Je remercie également les honorables membres du comité.

[Français]

Bonjour, mesdames et messieurs. Je suis très heureux d'être ici aujourd'hui pour participer à la discussion au sujet de l'Accord économique et commercial global.

[Traduction]

Je m'appelle Emechete Onuoha, vice-président, Affaires gouvernementales internationales pour Xerox Canada. Je suis enchanté d'avoir le privilège de témoigner devant vous aujourd'hui.

Monsieur le président, j'ai pensé vous parler un peu de la situation et de la présence de notre société au Canada. Nous mettrons principalement l'accent sur les facettes du commerce et de la libéralisation des échanges qui touchent l'innovation en ce qui concerne la création de conditions propices à l'innovation et à l'excellence, particulièrement dans l'industrie des TIC.

C'est avec grand plaisir que nous avons entendu les paroles que le premier ministre a prononcées récemment à l'occasion du sommet commercial qui a eu lieu au Mexique, où il a fait un lien entre l'innovation et le programme commercial du Canada. À cet égard, permettez-moi de dresser un bref portrait de notre entreprise afin de situer mes propos.

Xerox est une société de 22,3 milliards de dollars à l'échelle mondiale. Active dans 163 pays, elle compte 140 000 employés de par le monde. Nous exploitons cinq centres de R-D dans quatre pays, soit le Canada, les États-Unis, la France et l'Inde. Nous sommes un chef de file des services relatifs aux processus d'affaires, de la gestion des documents et de la commercialisation de la recherche. Cette dernière revêt une importance stratégique dans le contexte canadien, et je vous en dirai un peu plus à ce sujet, monsieur le président.

Nous oeuvrons au Canada depuis 1954. Pour la société Xerox, le Canada est un des marchés les plus importants du point de vue stratégique. Nous employons environ 3 000 personnes dans toutes les régions représentées à cette table. Depuis plusieurs années, Xerox

considère le Canada comme une des entreprises les plus performantes de son univers, et nous sommes un des 100 plus importants employeurs du pays. Nous avons également établi un centre de R-D de calibre mondial en Ontario, lequel s'est vu décerner récemment le prestigieux Green Chemistry Award de l'Institut de chimie du Canada pour ses réalisations hors du commun dans le domaine de la recherche en génie.

Le centre de recherche de Xerox au Canada, aussi appelé XRCC, détient un mandat international dans le domaine des matières et formule environ 160 idées brevetables par année, c'est-à-dire trois inventions par semaine. Voilà qui en fait, selon nous, une des plateformes de savoir les plus productives et les plus prolifiques du monde. Nous sommes parvenus à attirer la crème des scientifiques des matériaux de 35 pays, lesquels travaillent, vivent et paient des impôts au Canada. Le XRCC engage aussi 42 étudiants coop universitaires ayant un haut potentiel, issus principalement d'universités canadiennes à fort coefficient de recherche.

La société Xerox est une des 100 entreprises qui dépensent le plus en R-D dans toutes les industries du Canada. Actuellement, presque tous nos investissements directs étrangers s'effectuent dans cette province. Nous sommes également fiers de notre installation de fabrication avancée et de notre centre de développement de fourniture, tous deux situés en Ontario. En fait, la totalité des appareils et de la technologie d'imagerie numérique que nous vendons par l'entremise de réseaux de distribution s'étendant dans toutes les régions du monde contiennent de la propriété intellectuelle inventée ou développée ici même, dans notre centre de recherche canadien. Aucune autre entreprise de TI partageant notre espace concurrentiel établi ne peut en dire autant.

Nous jouissons d'un bilan de réalisations mutuellement bénéfique. Xerox et le Canada considèrent tous deux que l'innovation constitue un facteur de réussite essentiel à la résilience économique et au développement durable à long terme. Ces investissements stratégiques en recherche appliquée et en commercialisation sont donc des facteurs de réussite essentiels à l'innovation. Puisque l'innovation est la différence entre les bonnes idées et les résultats, ou la différence entre le savoir étayé par le leadership et la position de chef de file sur le marché, nous considérons qu'il est extrêmement important de créer un environnement où les gens et la main-d'oeuvre qualifiée peuvent se déplacer librement. Il s'agit là d'une disposition de l'AECG qui a une importance stratégique pour le Canada, étant donné qu'il se fait beaucoup d'échanges d'employés qualifiés entre nos installations en Europe et notre centre de recherche au Canada.

À titre d'entreprise chef de file en technologie de l'information, Xerox continue d'attirer le talent de toutes les régions du monde. Pour améliorer la résilience économique constante du Canada pour une grande partie du XXI^e siècle, il est essentiel que le secteur privé effectue des investissements axés sur les résultats dans la R-D à valeur ajoutée et dans la commercialisation de la recherche. L'investissement étranger direct, un autre aspect sur lequel nous mettons l'accent pour que nos collègues commerciaux en comprennent l'utilité et la valeur au Canada, est essentiel à notre réussite dans l'avenir.

• (1105)

Outre les ressources financières, de nombreuses entreprises ayant des idées et/ou une technologie prometteuses n'ont pas la recherche, le développement et le génie, la R-D et E, l'infrastructure, les processus et le savoir-faire en gestion nécessaires pour concrétiser et lancer sur le marché des produits et services potentiellement rentables grâce à une commercialisation efficace. Ce mouvement vers un marché libre, une autre caractéristique fondamentale du programme de commerce libéral, est un facteur de réussite essentiel pour nous également.

Ce genre d'expertise en commercialisation n'est pas nécessairement répandue au Canada, mais elle existe. En collaboration avec la communauté de pratique du secteur privé et les intervenants pertinents de l'industrie, le gouvernement du Canada et Industrie Canada pourraient envisager de dresser un inventaire exact des entreprises du secteur privé dotées de solides capacités bien établies en matière de R-D et E, que pourraient exploiter les entreprises prometteuses qui en sont dépourvues. En traçant un portrait juste de ces capacités, on favoriserait la collaboration.

Actuellement, nous explorons cette voie dans nos installations de R-D et E afin de permettre aux petites et moyennes entreprises canadiennes qui ne possèdent pas de capacité de commercialisation d'y concevoir des prototypes et d'y entreprendre de la recherche-développement avancée afin de les aider à se préparer à l'exportation, laquelle est, comme vous le savez, un facteur de réussite essentiel dans l'avenir qui sera renforcé par un meilleur accès au marché grâce au mécanisme de l'AECG.

Xerox continue de tirer parti de l'avantage canadien dans le cadre du mandat international dans le domaine des matières confié au XRCC, lequel, comme je l'ai souligné, crée plus de trois inventions par semaine. Grâce à ce prolifique rendement sur le plan de la PI, nous continuons de considérer le Canada comme une destination propice à l'investissement étranger direct pour notre société.

Sachez que dans divers domaines d'importance stratégique pour le Canada, comme la recherche en santé, en biomédecine, en énergie ou dans les TIC, la science des matériaux revêt une importance considérable et permet au Canada d'être un concurrent sans rival à cet égard sur l'échiquier mondial. Tant que la recherche en science des matériaux s'effectue dans certains des domaines les plus importants qui constituent une priorité stratégique au Canada, nous pensons que la contribution que nous effectuons grâce au centre de recherche chargé du mandat international de Xerox continuera de produire de la valeur dans l'avenir.

Par conséquent, nous sommes heureux de participer aux échanges portant sur la résilience économique à long terme du Canada et sur l'importance de la libéralisation du commerce et d'un cadre commercial axé sur des règles. Nous croyons que le Canada est une plateforme naturelle pour l'innovation et que quand les efforts sont affectés de manière coordonnée à la commercialisation de la

recherche, au développement et au génie, le Canada présente des occasions certainement sans égales pour l'avenir.

Sur ce, monsieur le président, je conclurai mon exposé. C'est avec plaisir que je cède la parole à mon collègue.

Le vice-président (M. Don Davies): Merci, monsieur Onuoha.

Monsieur Van Harten, vous avez la parole pour 10 minutes.

M. Gus Van Harten (professeur agrégé, Osgoode Hall Law School, Université York, à titre personnel): Merci beaucoup, monsieur le président. C'est toujours un honneur pour moi de venir comparaître devant le comité.

En octobre, on a annoncé que l'AECG entre le Canada et l'Union européenne avait été conclu. Après quatre mois, aucun texte n'a encore été rendu public, et il est donc très difficile pour quelqu'un comme moi, un spécialiste des questions relatives aux investissements qui pourrait examiner très attentivement le chapitre qui porte sur le sujet, de se prononcer sur les répercussions de l'accord.

Pourquoi n'a-t-on encore publié aucun texte à cette étape-ci?

À mon avis, c'est entre autres parce que les négociations sont encore en cours. Il me semble aussi qu'on a d'autres raisons de ne pas divulguer le texte de l'accord. Peu importe quelle est la raison, je veux signaler que pour évaluer les coûts et les avantages de tout accord commercial ou d'investissement, il est très important de pouvoir en consulter le contenu du texte. Rien vraiment ne justifie qu'un tel accord fasse l'objet d'un examen public éclairé, d'une analyse, d'un débat ou d'une évaluation si l'on ne peut pas consulter un texte.

Cette situation est comparable à celle où un agent immobilier vous incite à acheter une maison en vous disant que c'est une très bonne affaire, mais en ne vous laissant pas, ni vous, ni votre avocat, examiner le contrat de vente de la maison et en vous disant que vous devez simplement vous engager à l'acheter. Nous n'achèterions pas de maison dans cette situation, et en tant que spécialiste, je trouve que ce n'est une bonne idée pour personne de chanter les louanges d'un accord sans qu'un texte puisse faire l'objet d'un examen public éclairé et de débats.

J'ajouterais que la divulgation du texte nous permet de faire une évaluation sérieuse et rigoureuse. D'après mon expérience, lorsque j'ai examiné le texte de l'APIE entre le Canada et la Chine il y a environ un an et demi, c'est seulement en creusant un peu dans la façon dont les dispositions fonctionnent qu'on peut découvrir des choses. Par exemple, dans l'APIE, on donnait en principe aux investisseurs chinois le plein accès à l'économie canadienne, mais on ne donnait pas aux investisseurs canadiens l'accès à l'économie chinoise.

Pour revenir à l'AECG entre le Canada et l'Union européenne, comment pouvons-nous évaluer l'accord commercial si nous n'avons pas le texte? Je m'appuie surtout sur deux sources.

Premièrement, il y a le résumé technique. Il s'agit du résumé technique de l'AECG que le gouvernement a rendu public en octobre. Il contient un certain nombre de points centrés sur les investissements révélant certaines précisions ou exigences sur le contenu de l'AECG.

Deuxièmement, il y a ce qui est censé être un texte provisoire du chapitre sur l'investissement de l'AECG ayant fait l'objet de fuites. C'était entre le milieu et la fin novembre, soit un mois après l'annonce de la conclusion de l'AECG.

Puisque j'ai examiné les deux documents, j'aimerais seulement soulever quelques points que je trouve importants.

Tout d'abord, le texte provisoire qui a été divulgué montre que, de toute évidence, on ne s'est pas encore entendu sur certains points du chapitre sur l'investissement. Dans le texte, on indique par certaines couleurs les propositions d'une partie qui n'ont pas encore été acceptées. On peut s'attendre à ce qu'il reste des questions mineures en suspens après la conclusion de l'accord, mais les volets du texte provisoire de novembre sur lesquels il n'y a pas encore eu d'entente portent sur des questions très importantes.

Par exemple, dans tout accord commercial ou d'investissement qui prévoit l'arbitrage en cas de différend entre un État et un investisseur, le Canada n'a jamais accepté une disposition d'application générale, mais l'Union européenne propose d'inclure une telle disposition dans l'AECG entre le Canada et l'Union européenne, et la question est considérée comme étant non résolue.

Si une disposition d'application générale était incluse dans l'AECG, selon la façon dont ce type de disposition est interprété par certains tribunaux, cela voudrait dire en réalité que toute obligation de toute entité gouvernementale canadienne constituerait une obligation imposée par un traité.

• (1110)

Par exemple, si une municipalité a conclu un contrat avec une entreprise européenne et que le contrat prévoit que les différends qui s'y rattachent seront résolus par des tribunaux canadiens en vertu d'une disposition d'application générale de l'AECG, le contrat inclura un droit permettant à l'entreprise européenne de demander à ce que le différend qu'elle a avec la municipalité qui a été porté devant les tribunaux canadiens fasse l'objet d'une interprétation indépendante en passant par le processus d'arbitrage entre l'investisseur et l'État.

En effet, on réécrit de nombreux contrats du secteur public au pays si l'on inclut une disposition d'application générale. Je veux seulement souligner que c'est une décision très importante sur laquelle il n'y a pas encore eu d'entente, si l'on se fie au texte daté de novembre 2013 qui a fait l'objet de fuites.

D'autre part, dans le résumé technique de l'AECG, on indique que la Loi sur Investissement Canada a été exclue de l'AECG. Toutefois, selon le texte de novembre 2013, il n'y a pas encore eu d'entente à ce sujet. On décrit à l'encre rouge une proposition d'exclure la Loi sur Investissement Canada des dispositions sur le règlement des différends dans l'AECG.

Le Canada a l'habitude d'exclure la Loi sur Investissement Canada de cette façon d'autres traités qui prévoient l'arbitrage entre un investisseur et un État, mais il me semble que cela n'a pas encore été accepté par la Commission européenne. Bien entendu, j'ignore s'il y a eu une entente, mais il sera impossible de le vérifier tant que nous n'aurons pas de texte.

Si la Loi sur Investissement Canada n'était pas exemptée du règlement des différends, cela voudrait dire que non seulement les entreprises européennes au Canada, mais aussi les entreprises américaines, selon les principes du traitement de la nation la plus favorisée dans le cadre de l'ALENA, pourraient soulever des objections concernant des décisions prises en vertu de la Loi sur Investissement Canada, par exemple, sur des questions de sécurité nationale, dans une situation d'arbitrage entre un investisseur et un État. On contournerait tout processus judiciaire, que ce soit un processus canadien, européen ou international d'une autre manière.

Monsieur le président, veuillez me le signaler si mon temps est écoulé.

• (1115)

Le vice-président (M. Don Davies): Il vous reste environ trois minutes.

M. Gus Van Harten: D'accord. Merci.

Je vais peut-être soulever un autre aspect que je trouve important par rapport au résumé technique et au texte qui a fait l'objet d'une fuite.

Le résumé technique indique que le droit du Canada et des gouvernements européens de réglementer a été préservé. On fait également référence à la protection de l'exercice de la souveraineté sur les ressources naturelles.

J'ai cherché les mots « souverain » et « réglementer » dans le texte provisoire divulgué. Je l'ai examiné très attentivement. Aucune disposition ne prévoit la protection du droit de réglementer pour quiconque, et nulle part on ne traite de « l'exercice de la souveraineté ». Le traité en fait peut-être mention — bien entendu, nous ne pourrions pas le vérifier tant que le texte ne sera pas publié —, mais selon le texte provisoire du chapitre sur l'investissement que j'ai consulté, il y a, je crois, des questions importantes en suspens.

J'ai un dernier point à soulever. À quoi sert-il donc d'inclure dans un accord entre le Canada et l'Union européenne un chapitre sur l'investissement qui prévoit un processus d'arbitrage entre les investisseurs et les États? Beaucoup de gens se posent la question. Lorsque nous pensons aux cas d'arbitrage entre les États et les investisseurs qu'il y a eu, il s'agissait vraiment de protéger les investisseurs étrangers dans des pays dont les tribunaux nationaux n'ont pas été pensés de façon à les rendre fiables et indépendants.

Je ne pense vraiment pas que l'on puisse dire cela au sujet des tribunaux canadiens et européens. S'il existe des préoccupations à propos de certains pays candidats en Europe, le Canada a déjà conclu des APIE avec presque tous ces pays. Pour les investisseurs canadiens en Roumanie, par exemple, ou en Pologne, si nous avons des préoccupations au sujet de leurs tribunaux — je ne dis pas que nous en aurons, mais si c'était le cas —, les investisseurs canadiens ont déjà accès à un processus d'arbitrage entre les États et les investisseurs dans le cadre des APIE que le Canada a conclus avec ces pays.

La question que je me pose est la suivante: qu'est-ce qui cloche à la Cour européenne de justice, à la Cour européenne des droits de l'homme, aux tribunaux canadiens, à la Cour suprême du Canada pour que les investisseurs étrangers aient besoin d'avoir le droit de se retirer des processus judiciaires et de porter plainte contre l'État, au Canada et en Europe, dans le cadre d'un processus d'arbitrage qui n'est clairement pas indépendant, ouvert, équitable et équilibré comme l'est un processus judiciaire, que ce soit à l'échelle nationale, régionale ou internationale?

C'est ainsi que je termine mon exposé. Merci beaucoup.

Le vice-président (M. Don Davies): Merci, monsieur Van Harten.

Monsieur Morin, c'est à votre tour. Vous disposez de sept minutes.

[Français]

M. Marc-André Morin (Laurentides—Labelle, NPD): Merci, monsieur le président.

Les mécanismes d'arbitrage sont une sérieuse source d'inquiétude pour quiconque a déjà vu les répercussions qu'ils peuvent avoir. On se pose des questions. Qui participent à ces mécanismes d'arbitrage? Qui va servir d'arbitre? Qui les nomme? Ce sont des questions qu'on se pose.

[Traduction]

M. Gus Van Harten: J'ai bien peur que mon français ne soit pas très bon, mais j'ai compris que vous vous demandez qui sont les personnes, en quelque sorte, qui font partie du processus d'arbitrage.

Je n'ai pas d'écouteur pour l'interprétation.

Le vice-président (M. Don Davies): Il devrait y en avoir près de vous.

M. Gus Van Harten: Merci beaucoup. De toute évidence, il faudrait que je vienne ici plus souvent.

M. Ed Holder (London-Ouest, PCC): Monsieur le président, il me semblerait juste que M. Morin pose sa question de nouveau s'il le souhaite, sans qu'il soit pénalisé pour son temps d'intervention.

• (1120)

Le vice-président (M. Don Davies): Merci, monsieur Holder. C'est très généreux de votre part.

Monsieur Morin, voulez-vous poser votre question de nouveau?

[Français]

M. Marc-André Morin: En français?

Le vice-président (M. Don Davies): Oui.

M. Marc-André Morin: Nous avons maintenant l'interprétation simultanée.

Je me posais quelques questions. Qui est membre des tribunaux d'arbitrage? Qui nomme ces gens? A-t-on notre mot à dire ou est-ce une autre chose qui nous échappe?

[Traduction]

M. Gus Van Harten: S'il s'agissait d'un processus judiciaire, il y aurait une liste d'individus qui sont membres de la cour. Ils seraient choisis au cas par cas en fonction des règles de la cour, que ce soit par rotation ou de façon aléatoire, selon une décision du juge en chef de la cour.

Dans ce cas, il y a trois arbitres. L'un d'eux serait choisi par le requérant, soit l'investisseur étranger. Un autre serait choisi par le pays défendeur. Si une poursuite était intentée contre le Canada, ce serait le gouvernement fédéral. Si l'on ne s'entend pas sur le choix du troisième arbitre, ce dernier serait choisi par un représentant de la Banque mondiale. Ces arbitres ont habituellement de l'expérience en arbitrage commercial. Certains d'entre eux sont des universitaires. Bon nombre d'entre eux sont de très bonnes personnes. Je ne veux dénigrer personne, mais d'un point de vue institutionnel, ce n'est pas le processus judiciaire auquel nous sommes habitués lorsque des questions d'importance en droit public... Que peut faire l'entité souveraine dans l'exercice de sa souveraineté? Combien cela coûtera-t-il aux contribuables? Ailleurs, c'est toujours quelque chose qui peut être tranché par les tribunaux. Ici, on retire le dossier d'un processus judiciaire pour le soumettre, en réalité, à un processus d'arbitrage privé.

Voilà ma réponse mi-longue.

[Français]

M. Marc-André Morin: Comment ces gens sont-ils choisis? Sont-ils choisis à partir d'un bassin de spécialistes reconnus dans le domaine? Proviennent-ils de firmes d'avocats spécialisées en matière

de commerce? Sont-ils choisis spontanément? On ne peut pas savoir si leur nomination a subi de l'influence politique.

[Traduction]

M. Gus Van Harten: J'ai moi-même soulevé des préoccupations. Dans les documents qui traitent de la question dans le domaine, c'est ce qu'on appelle le club. Ces gens font partie d'un club d'arbitres. Je pense qu'il est juste de dire qu'ils semblent avoir intérêt à appuyer les demandeurs, car si les demandeurs ne font pas plus de plaintes, eux n'obtiendront pas de nominations. Ils sont payés à la journée ou à l'heure, par nomination. Ils ne sont pas dans la même situation que les juges des cours qui bénéficient d'une sécurité dans leurs fonctions et qui ont un salaire garanti par l'État, et cetera.

Oui, il faut toujours se demander si les arbitres penseront à ceux qui ont le pouvoir de les nommer dans les prochaines causes. Lorsqu'on donne à des représentants de l'exécutif le pouvoir de nommer le juge au cas par cas, on ne respecte pas les exigences de base d'indépendance judiciaire que nous reconnaissons depuis longtemps, du moins dans le contexte de la common law.

[Français]

M. Marc-André Morin: Il y a une autre question qu'il faut se poser. Existe-t-il un droit d'appel ou ces décisions sont-elles irrévocables?

[Traduction]

M. Gus Van Harten: Cela dépend. Si la revendication est présentée au CIRDI, ce qui semble très probable dans le cadre de l'AECG entre le Canada et l'Union européenne, il sera possible d'annuler une nomination. Le comité d'annulation serait constitué de trois autres arbitres dont la nomination relèverait du président de la Banque mondiale. Ils ont l'habitude de suivre une démarche plus souple dans l'examen. Par exemple, ils ne corrigeraient pas ce qu'ils considéreraient des erreurs de droit.

Avec le CIRDI, c'est fait totalement en dehors de tout processus judiciaire. Ce sont simplement des arbitres. Il n'y a aucune possibilité de révision.

[Français]

M. Marc-André Morin: Je crois bien que vous avez dit dans un témoignage antérieur que le Canada n'avait jamais gagné dans aucune cause semblable devant un tel tribunal.

[Traduction]

M. Gus Van Harten: Quand le Canada a fait l'objet de poursuites, il a gagné environ la moitié du temps. Toutefois, quand les investisseurs canadiens ont eu recours au mécanisme d'arbitrage investisseur-État contre les États-Unis aux termes de l'ALENA ou contre un certain nombre de pays en vertu d'APIE, ils n'ont jamais gagné et ils ont perdu 18 fois. C'est frappant compte tenu du fait que, en général, les investisseurs ont 50 % de chances de gagner leur cause.

•(1125)

[Français]

M. Marc-André Morin: Dans le cadre d'un accord semblable, une municipalité ou une province, qui aurait privatisé un service public, pourrait-elle en reprendre le contrôle — je pense à un réseau d'aqueduc, par exemple — si le service était de mauvaise qualité ou si les conditions du contrat n'avaient pas été respectées? Par exemple, une ville qui aurait privatisé son réseau d'aqueduc pourrait-elle en reprendre possession?

[Traduction]

Le vice-président (M. Don Davies): Monsieur Morin, votre temps est écoulé. Je vais permettre au témoin de répondre brièvement.

M. Gus Van Harten: Beaucoup des différends aux termes d'accords de ce genre portent sur ce que j'appellerais des privatisations qui ont mal tourné. Un contrat de privatisation est conclu et exécuté, puis il devient un sujet de préoccupation — soit la population s'y oppose, soit le gouvernement s'en dit inquiet — à cause de la conduite de l'exploitant privé.

Ces différends donnent lieu à des demandes d'arbitrage et, souvent, à la grande surprise de la partie plaignante — une municipalité, par exemple —, celle-ci se trompe au sujet de ce dont elle pensait avoir convenu au chapitre des règlements des différends en signant le contrat de privatisation. Par exemple, le contrat peut prévoir le renvoi des différends aux tribunaux nationaux. Très souvent, le contrat ne prévoit aucune façon d'empêcher les arbitres prévus par l'accord d'insérer leur rôle dans le contrat et d'accorder des fonds publics à l'exploitant privé, notamment en compensation des revenus que celui-ci aurait touchés si des problèmes n'étaient pas survenus sur le plan du contrat de privatisation.

Le vice-président (M. Don Davies): Merci, monsieur Van Harten.

Monsieur O'Toole, vous disposez de sept minutes.

M. Erin O'Toole (Durham, PCC): Merci, monsieur le président. J'aimerais dire qu'il est bon de voir le vice-président exercer cette fonction aujourd'hui.

Je remercie les deux témoins d'être ici aujourd'hui.

Monsieur Onuoha, j'apprécie vos commentaires. Je vais consacrer la plupart de mon temps à M. Van Harten, mais les précisions que vous avez apportées aujourd'hui sont très judicieuses. Nous avons déjà entendu parler de bien des choses que vous avez mentionnées au sujet de l'innovation et du fait que le centre en Ontario s'inscrit dans la tendance de la mondialisation à créer des regroupements ou des centres d'excellence, surtout en ce qui a trait à l'AECG et au fait que beaucoup de multinationales mettent au point le concept des groupements.

Monsieur Van Harten, comme je l'ai dit au début, je me sens comme si je vous connais, parce que je vois votre nom dans tant de courriels. Vous avez une formation universitaire fort impressionnante, et de toute évidence, ce dossier vous passionne.

Avez-vous de l'expérience hors du milieu universitaire, dans le secteur privé? Je sais que vous avez été le stagiaire d'un juge et que vous avez aussi participé à des enquêtes très importantes. Avez-vous travaillé dans le secteur privé en tant qu'avocat ou chercheur?

M. Gus Van Harten: Ai-je travaillé dans le secteur privé en tant qu'avocat ou chercheur? Non.

M. Erin O'Toole: D'entrée de jeu, serait-il juste d'affirmer que vous êtes en faveur de la libéralisation et de la mondialisation des

échanges, ou diriez-vous plutôt que vous êtes un sceptique ou quelqu'un qui se dit inquiet au sujet du libre-échange?

M. Gus Van Harten: C'est intéressant. Quand j'ai entendu parler de ce genre de chose il y a une quinzaine d'années, pendant mes études, j'étais très sceptique. J'en ai surtout entendu parler dans le cadre de l'Accord multilatéral sur l'investissement, et à l'époque, j'avais beaucoup de réserves. Depuis que j'ai fait mon doctorat, j'en suis venu à considérer, entre autres, que l'Organisation mondiale du commerce est une institution très importante.

Je suis en faveur de la libéralisation conventionnelle des échanges, c'est-à-dire l'élimination des obstacles tarifaires, entre autres, et aussi des obstacles directs et non tarifaires évidents. Cependant, maintenant le système d'échanges est utilisé dans beaucoup de nouveaux domaines — et l'investissement en est probablement le plus important — dans lesquels les accords vont beaucoup plus loin qu'une libéralisation conventionnelle des échanges. Selon moi, cela pourrait avoir des répercussions positives, mais également d'importantes conséquences négatives. Nous en avons d'ailleurs vu se pointer au cours des cinq à dix dernières années du fait que les plus en plus d'entreprises réclament des dispositions de ce genre visant les investissements. Ces entreprises mènent des activités dans des domaines qui ne sont pas normalement associés au programme habituel de libéralisation des échanges.

•(1130)

M. Erin O'Toole: La raison pour laquelle j'ai posé les questions précédentes, c'est que, avant de siéger au Parlement, j'étais avocat. Je n'étais pas assez doué pour faire mon doctorat, mais pendant cinq ans, j'ai été l'avocat d'une multinationale qui mène des activités au Canada — il s'agissait en fait du plus grand acteur du secteur privé dans cette région-ci de l'Ontario —, et qui fabrique des produits qui sont maintenant vendus dans le monde entier. En effet, grâce à l'ALENA, l'entreprise s'est spécialisée de manière à ce que, maintenant, ses installations à Brockville et à Belleville fabriquent des produits qui sont vendus non seulement au Canada, mais aussi partout dans le monde.

Dans le secteur privé, les gens aiment bien avoir recours à l'arbitrage parce que cela leur offre des certitudes et leur permet de faire des économies et de réduire les retards. Vous avez été admis au Barreau de l'Ontario. Saviez-vous que, selon les règles de l'Ontario, la médiation est obligatoire?

M. Gus Van Harten: Oui, vaguement.

M. Erin O'Toole: Il s'agit d'une règle de procédure civile qui oblige les parties à avoir recours à un arbitre dans certains cas et qui stipule que la médiation doit viser à réduire les coûts et les retards associés aux litiges.

Avez-vous des commentaires à formuler sur le fait que l'Ontario, la province où vous avez été admis au barreau, reconnaît que les litiges peuvent être coûteux, entraîner des retards et générer de l'incertitude, ce que les entreprises n'aiment pas?

M. Gus Van Harten: Honnêtement, c'est une excellente question, et je vous en remercie.

J'aimerais commencer par dire que je suis tout à fait en faveur de la médiation. Le mode alternatif de résolution des conflits, MARC, est très positif et peut réduire les coûts s'il permet d'accélérer le processus de règlement des différends. Si les parties concernées se sentent plus à l'aise de résoudre un différend qui les concerne surtout ou seulement, je trouve que c'est une excellente idée. Je ne pense pas que les tribunaux devraient tenter d'entraver des initiatives de ce genre de quelque manière que ce soit.

À mon avis, l'arbitrage n'est pas toujours judicieux. Dans le contexte du droit public fondamental, imaginons que des différends en vertu du droit criminel ou de la Charte pourraient être résolus grâce à l'arbitrage, sans aucune possibilité de contester la décision devant les tribunaux. Comment se sentirait une personne accusée si, par exemple, elle savait que les arbitres — qui gagnent leur vie, évidemment, à faire de l'arbitrage — sont conscients du fait que le nombre de fois qu'on fait appel à leurs services dépend de leur nombre de poursuites fructueuses? Ce n'est vraiment pas un contexte dans lequel on a recours à l'arbitrage, ni dans lequel on devrait pouvoir y avoir recours.

Quand nous avons éliminé la possibilité de recourir à l'arbitrage commercial pour les différends commerciaux — soit les différends entre des entreprises —, et quand nous avons ajouté des dispositions visant l'arbitrage des investissements dans les chapitres des accords commerciaux et des APIE, le processus de règlement des différends a perdu son caractère judiciaire.

Voilà une de mes principales préoccupations. Il est possible de judiciaireiser l'arbitrage beaucoup plus qu'il ne l'est dans l'arbitrage investisseur-État. Par exemple, l'arbitrage entre États en vertu de l'ALENA fait intervenir les autorités judiciaires beaucoup plus que ne le fait l'arbitrage investisseur-État.

M. Erin O'Toole: Vous avez dit que, dans certains pays, ces accords ont retiré les différends du processus judiciaire traditionnel. Je sais que vous êtes un expert en matière de droit international public. Le droit international privé est un autre domaine dans lequel des litiges ont été retardés de bien des années et des millions de dollars ont été dépensés parce que les parties ne s'entendaient pas sur le choix de la loi applicable ni la clause attributive de compétence, et ce, même dans les cas où cela figurait sur le connaissance.

Ne comprenez-vous pas que l'arbitrage — nous parlons ici d'arbitrage spécialisé — offre des certitudes à une époque où les entreprises ne peuvent pas réellement se permettre de passer trois ou quatre ans à se disputer au sujet du choix de la loi applicable et de la clause attributive de compétence avant de se pencher sur l'origine du différend?

M. Gus Van Harten: Oui, je suis en faveur de l'arbitrage commercial international, ce que j'appellerais des forums d'arbitrage où l'on procède de façon conventionnelle, où il peut s'agir d'une démarche réciproque. En vertu du contrat, les deux parties peuvent se poursuivre mutuellement, et ce, même s'il est question d'un différend entre un État et une entreprise.

Toutefois, maintenant, les arbitres nommés en vertu d'un tel accord ont le droit de passer outre aux arbitres convenus aux termes du contrat. Cela veut dire que, si un organe d'État et une entreprise ont signé un contrat prévoyant le recours à l'arbitrage, mais que l'arbitre nommé en vertu de l'accord insiste qu'il va régler le différend lui-même, malgré le fait que le contrat...

M. Erin O'Toole: Si les parties ont consenti à ce degré d'autorité, les parties ne devraient-elles pas pouvoir s'entendre sur le fait que cela pourrait se faire dans de rares cas?

Le vice-président (M. Don Davies): Veuillez répondre brièvement, s'il vous plaît.

M. Gus Van Harten: Ma réponse est oui. Voilà où je veux en venir: le contrat accepte de recourir à l'arbitrage commercial. C'est tout à fait approprié. Mais les arbitres de l'accord ne font pas ce que les tribunaux feraient habituellement, soit de faire preuve de déférence à l'égard de l'autonomie des parties aux termes du contrat. Ils ne respectent pas les principes de *forum non conveniens*,

notamment, pour faire preuve de déférence et permettre l'utilisation de la tribune prévue aux termes du contrat.

Si jamais un problème survient et que l'État tente de passer outre à cette tribune sans appliquer la décision de l'arbitre, c'est à ce moment-là que les arbitres nommés en vertu de l'accord pourraient intervenir.

M. Erin O'Toole: La jurisprudence...

Le vice-président (M. Don Davies): Je suis désolé, mais votre temps est écoulé

• (1135)

M. Erin O'Toole: ... montre que, même dans les cas de *forum non conveniens*, cela provoque des retards et de l'incertitude.

Le vice-président (M. Don Davies): À vous, monsieur Pacetti, pour cinq minutes.

M. Massimo Pacetti (Saint-Léonard—Saint-Michel, Lib.): Merci monsieur le président. Félicitations de remplir vos nouvelles fonctions.

Je remercie les témoins d'être ici aujourd'hui. Vous êtes un groupe intéressant.

J'aimerais vous poser une question, monsieur Onuoha. D'après votre exposé, on dirait que les affaires vont déjà bien et que vous avez déjà tout ce dont vous avez besoin. Vous êtes en mesure d'attirer d'éminents chercheurs, scientifiques ou toute autre personne hautement qualifiée qu'il vous faut.

Pourquoi avez-vous besoin de l'AECG?

M. Emechete Onuoha: Excellente question. Merci.

Nous visons une croissance viable et rentable. Malgré le fait que nous menons nos activités au Canada depuis 1954 et que nous poursuivons des recherches sur des matériaux de pointe à valeur ajoutée au pays depuis 1974, notre principal objectif est d'accroître les investissements. Nous ne nous contentons pas forcément du statu quo de notre entreprise, d'autant plus que cette dernière évolue. À l'heure actuelle, la nature de notre entreprise est très différente de ce qu'elle était en 1954, et même en 1974. Par exemple, traditionnellement, nos profits et nos revenus étaient générés par la vente d'appareils qui font des marques sur du papier. La marque de commerce Xerox est connue dans le monde entier pour avoir essentiellement maîtrisé la technologie et l'art de vendre des boîtes qui font des marques sur du papier.

Il y a 15 ans, environ, bien au-delà de 85 % de nos revenus étaient générés par la vente de ces appareils. Aujourd'hui, je représente une entreprise dont moins de 50 % des revenus sont générés par la vente de ces appareils traditionnels dans le monde entier. Nous nous tournons vers les secteurs des services et de l'externalisation de processus d'affaires avancés.

Bref, nos marchés et la nature de la demande évoluent. Par conséquent, la nature de nos recherches, de nos développements et des technologies que nous utilisons au pays changent aussi pour nous permettre de garder un avantage concurrentiel par rapport à nos compétiteurs externes. En effet, la plus forte concurrence pour les investissements étrangers directs vient de l'intérieur de notre entreprise, et non de l'extérieur. Comme je l'ai déjà mentionné, aucune autre entreprise ne mène des recherches de ce genre.

M. Massimo Pacetti: Cela m'amène à ma prochaine question.

Vous ne pouvez pas me dire que Xerox ne mène pas d'autres recherches scientifiques ailleurs dans le monde. Vous êtes une société internationale. Pourquoi choisir le Canada? Au cours des prochaines années, pourquoi choisiriez-vous le Canada au lieu des pays européens?

M. Emechete Onuoha: Je suis né et j'ai grandi au Canada, je suis fier d'être Canadien et mes priorités ont toujours été de promouvoir les meilleurs intérêts de notre pays. Je crois honnêtement, même si je fais preuve d'un peu d'esprit de clocher, étant donné ma citoyenneté, que le Canada est une destination attrayante pour les investissements étrangers directs.

M. Massimo Pacetti: Même si le marché est plus gros en Europe?

M. Emechete Onuoha: Absolument. Nous parlons de la façon dont nous incubons notre cadre de recherche, de développement et d'ingénierie. Lorsqu'on examine les conditions du cadre de travail au Canada, on se rend compte que nous avons l'une des plateformes de connaissances les plus prolifiques. Vous avez parfaitement raison, monsieur Pacetti. Nous avons des centres de recherche en France, deux aux États-Unis, un centre commun au Japon et un nouveau centre de recherche en Inde, mais selon nous, la plateforme la plus productive en matière de recherche, de développement et d'ingénierie dans le monde est ici au Canada. Ce n'est pas nécessairement en raison de notre emplacement géographique, mais plutôt en raison des facteurs de réussite essentiels dans le travail lié aux connaissances, c'est-à-dire la capacité de flux et d'accueil pour les investissements étrangers...

Dans notre centre de recherche, nos chercheurs représentent 35 pays. Le Canada est considéré comme étant une destination de choix par certains des chercheurs les plus respectés et talentueux du monde, car notre cadre de travail ne favorise pas seulement l'établissement et l'intégration des chercheurs immigrants, mais également ceux de leur famille. Ainsi, les dispositions concernant la mobilité de la main-d'œuvre sont essentielles en ce qui concerne l'AECG.

Notre cadre de travail fait également en sorte que notre centre de recherche est à proximité de certaines des institutions de recherche intensive les plus importantes du monde en ce qui concerne la science des matériaux.

M. Massimo Pacetti: Et de l'autre côté, l'AECG aidera-t-il nos concurrents? Ils auront un meilleur accès à ces grandes connaissances et à la productivité que nous avons ici au Canada.

M. Emechete Onuoha: Philosophiquement, nous pensons que dans un cadre de travail équitable et raisonnablement concurrentiel, où les règlements dominent dans le milieu du commerce international, tous les participants sont soumis aux mêmes conditions réglementaires équitables et raisonnables. La réponse courte à votre question, c'est que oui, nos concurrents devraient également profiter des dispositions qui facilitent le déplacement transfrontalier des talents. Nos concurrents devraient surtout profiter de l'élimination des obstacles commerciaux liés aux tarifs, mais aussi de l'élimination de ceux qui ne sont pas liés aux tarifs, et de la libre circulation des produits, des personnes et des idées.

À ce sujet, j'aimerais également mentionner que nous sommes dans l'industrie des TIC. L'industrie des technologies de l'information et des télécommunications est préoccupée par la libre circulation transfrontalière des données. Nous soulevons ce problème chaque fois qu'un gouvernement national ou sous-national nous consulte sur des instruments de cette nature. Nous aimerions que les données, par exemple, soient en mesure de traverser les frontières pour appuyer les activités commerciales à l'échelle mondiale.

En effet, nous croyons que nos concurrents profiteront de l'AECG et d'autres instruments de commerce intelligent à l'échelle mondiale, dans l'intérêt d'un programme de libéralisation.

• (1140)

Le vice-président (M. Don Davies): Merci, monsieur Pacetti.

Monsieur Cannan, vous avez sept minutes.

L'hon. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC): Pour faire suite aux commentaires de M. Pacetti, l'AECG fera du Canada l'un des seuls pays du G8 qui, comme vous l'avez mentionné, aura signé un accord de libre-échange fondé sur des règlements avec deux des plus grandes économies, c'est-à-dire l'UE et les États-Unis.

Je représente la circonscription de Kelowna—Lake Country, dans la région de l'Okanagan. L'innovation en matière de technologie est un élément très important dans nos travaux avec notre collège et notre université, et nous avons également un incubateur et un accélérateur. J'étais très enthousiaste d'entendre vos commentaires sur les trois idées brevetées par semaine, c'est-à-dire environ 160 par année. Je crois que c'est très excitant que cela vienne d'une entreprise. Nous essayons de faire circuler cette façon de voir les choses un peu partout au Canada. En effet, un emploi sur cinq est fondé sur le commerce.

Monsieur Onuoha, dans vos commentaires, vous avez fait allusion au fait que Xerox souhaitait travailler avec des petites et moyennes entreprises, et vous avez dit qu'il fallait les « préparer à l'exportation ». Je suis très enthousiaste, car en ce moment, il y a tellement d'occasions pour les petites et moyennes entreprises. La plupart d'entre elles n'exportent qu'aux États-Unis, et ce pays continue d'être notre allié le plus important. À votre avis, quel rôle jouera Xerox auprès des PME pour les préparer à l'exportation? En tant que gouvernement, comment pouvons-nous collaborer avec vous pour vous aider à réaliser ce projet?

M. Emechete Onuoha: Monsieur Cannan, merci d'avoir posé la question.

L'un des défis qui se posent, même dans notre propre chaîne d'approvisionnement au Canada, c'est qu'un grand nombre d'entreprises ont des technologies et des technologies IP très prometteuses, mais elles ne peuvent pas les généraliser ou les optimiser, ou même faire du prototype.

Étant donné nos talents naturels en commercialisation de la recherche, nous avons cerné, dans notre centre de recherche canadien, la capacité d'utiliser une certaine partie de la capacité de recherche en surplus pour aider ces entreprises canadiennes débutantes à poursuivre le processus de R.-D. et E en utilisant nos plateformes et notre infrastructure, et les capitaux que nous y avons déjà investis.

Par exemple, nous avons déjà lancé certains travaux en partenariat avec les programmes phares du Conseil national de recherches, dans lesquels le CNRC tente de commercialiser les recherches en sciences appliquées qui se concentrent plutôt sur les besoins du marché. Nous sommes actuellement la plateforme du niveau 1 du programme de recherche phare lié à l'électronique imprimée qui, comme vous le savez peut-être, M. Cannan, est utile pour la fabrication additive avancée, surtout l'impression 3D. Mon entreprise est actuellement un chef de file mondial dans la production de têtes d'impression 3D, l'un des deux éléments essentiels d'une imprimante 3D standard. Par l'entremise de cette interaction avec le CNRC, nous utilisons notre plateforme de recherche pour incubier et étendre les applications qui ont été mises au point par des entreprises canadiennes qui n'ont pas la capacité de les généraliser. En plus de faire des recherches fondamentales dans notre centre de recherches, nous avons également une usine de prototypage intégré, ainsi qu'un centre de fabrication de matériel de développement.

La caractéristique unique qu'offre cette structure, c'est que ces trois éléments se retrouvent actuellement sous un même toit. C'est l'installation de cette nature la plus unique au Canada. Il y en a seulement deux ou trois en Amérique du Nord, et seulement six ou sept dans le monde.

Étant donné que nous avons tous ces éléments de la chaîne de valeur rassemblés sous un même toit, nous avons la capacité de présenter le centre de recherches comme étant une option clé en main pour la R.-D. et E aux entreprises prometteuses qui ont mis au point des technologies qui pourraient profiter de la science des matériaux.

Comme je l'ai mentionné plus tôt, il y a quatre domaines de recherche scientifique qui semblent revêtir une importance mondiale, concurrentielle et stratégique pour le Canada en ce qui concerne la recherche en santé et la recherche biomédicale, ainsi que la recherche en matière de TIC et la recherche énergétique de l'avenir. La science des matériaux joue certainement un rôle dans tous ces domaines.

Nous faisons la promotion de notre plateforme, et nous avons discuté de ces points avec le gouvernement du Canada et Industrie Canada. Il y a deux semaines, j'ai eu l'occasion de parler avec le ministre Fast de certains des travaux que nous essayons d'effectuer.

Ce n'est pas de la théorie. Nous avons volontairement entrepris d'utiliser notre plateforme pour respecter notre objectif d'être une entreprise socialement responsable et d'utiliser nos actifs pour accroître la résilience, la croissance rentable et la capacité d'exportation des entreprises canadiennes.

• (1145)

L'hon. Ron Cannan: Ce sont d'excellentes nouvelles, et je vais tenter de faire participer les électeurs et Industrie Canada et le CNRC. Je sais que le ministre Fast accomplit un travail remarquable et qu'il continue de collaborer avec les entreprises canadiennes de l'ensemble du secteur. Le 14 février, avec mon collègue, M. Holder, à London, en Ontario, l'annonce du contrat entre des entreprises de l'Arabie saoudite et du Canada, qui ouvrira d'autres possibilités, a fait bien des heureux. Il s'agit d'un autre exemple de notre expansion commerciale.

En ce qui concerne l'impression 3D, je n'avais pas encore compris tout à fait son fonctionnement et maintenant, on parle d'impression 4D. J'ai regardé une vidéo à ce sujet l'autre jour sur mon iPad.

Il s'agit vraiment d'une occasion intéressante et excitante, surtout en ce qui concerne l'AECG. L'Union européenne a des normes très complètes en matière de travail et d'environnement et nous envisageons de travailler là-bas.

En ce qui concerne la prolongation des brevets, est-ce que vous croyez que cela serait un avantage pour votre entreprise et pour l'innovation et la technologie?

M. Emechete Onuoha: Bien sûr. Les dispositions les plus exigeantes en matière de brevet et de protection de la propriété intellectuelle visent l'industrie des produits pharmaceutiques plutôt que la nôtre. Cependant, notre fécondité intellectuelle, pas seulement au Canada, mais aussi dans nos autres centres de recherche des États-Unis, de l'Inde et de France, confère aux dispositions concernant la protection de la propriété intellectuelle et à toutes les autres qui s'y rattachent une importance particulière pour ma société.

Nous essayons aussi de faciliter... Notre multinationale réussit quand elle peut démultiplier les compétences et les échelles dans toute notre organisation, mais nous hésiterons à faire, dans la création de la propriété intellectuelle, des investissements directs étrangers qui pourraient être risqués. Voilà notamment pourquoi nous nous faisons tellement de souci pour cette notion de protection de la propriété intellectuelle, qu'elle se trouve dans des instruments multilatéraux ou dans un cadre national. Nous avons témoigné à ce sujet devant vos collègues du Comité de l'industrie et communiqué, à ce sujet aussi, des renseignements au ministère de l'Industrie.

Les dispositions concernant la protection de la propriété intellectuelle, en ce qui a trait à un instrument multilatéral comme l'accord économique et commercial global, sont de la plus haute importance et, en fait, elles sont essentielles à la commercialisation et à la rémunération du travail intellectuel que nous faisons ici même au Canada et ailleurs dans le monde.

Le vice-président (M. Don Davies): Merci.

Madame Liu, vous disposez de cinq minutes.

Mme Laurin Liu (Rivière-des-Mille-Îles, NPD): Voyons, monsieur Van Harten, la question du règlement des différends entre les investisseurs et l'État.

Nous savons que les négociations entre l'Union européenne et les États-Unis, dans le contexte du commerce transatlantique et du partenariat avec le Mexique ont été mises en suspens, pendant trois mois, pour permettre aux parties de réaliser des consultations publiques sur le processus de règlement de ces différends. Pensez-vous que le gouvernement canadien devrait faire de même?

M. Gus Van Harten: Je pense que c'est une question très importante parce que, comme l'arbitrage des différends entre les investisseurs et l'État était un sujet de négociation pour l'Union européenne, dans ses relations avec les États-Unis, beaucoup de porte-parole européens, à l'échelon national et régional, se sont dits inquiets de la prise en charge des risques financiers et des contraintes réglementaires découlant de cet arbitrage, quand d'importantes sociétés étrangères seront ainsi protégées.

Pour moi, il ne peut pas être plus évident que l'intérêt du Canada consiste à éviter d'inclure l'arbitrage entre les investisseurs et l'État dans l'accord économique et commercial global, en raison du rôle beaucoup plus important auquel on peut s'attendre des sociétés européennes dans l'économie canadienne. D'une certaine manière, quand les Européens se sont retrouvés dans la même situation que nous, avant, cela a suscité beaucoup d'inquiétude dans le public.

J'ai trouvé un peu amusant qu'un porte-parole de la Commission européenne me dise que c'est le Canada qui a demandé l'arbitrage de ces différends dans l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne. Si c'est vrai, c'est incompréhensible.

• (1150)

Mme Laurin Liu: Comme, ici, aucune consultation du public n'a lieu, c'est vraiment préoccupant pour nous.

Nous savons que le gouvernement fédéral signe et ratifie les traités internationaux, mais les provinces possédaient des compétences exclusives. Est-il vrai que l'État fédéral pourrait devoir verser des indemnités en cas d'inexécution, par une province, d'un traité international, pour certaines exportations?

M. Gus Van Harten: Oui. Il est très bizarre que le gouvernement fédéral puisse conclure un traité sans que les provinces le ratifient. Les arbitres peuvent ensuite juger que le traité a été violé par une province, mais qui doit payer les coûts de la décision? Ce n'est pas tout à fait clair. Est-ce la province qui a pris la décision jugée illégale par ces arbitres ou l'État fédéral qui a conclu le traité?

Ainsi, une situation très étrange découle de l'une des décisions récentes prises dans le cadre de l'ALENA. L'affaire remonte à quelques années. Elle concerne Mobil Oil, de qui un office de Terre-Neuve-et-Labrador a exigé de consacrer de l'argent à la R-D. Les exemptions de l'ALENA concernant les lois pertinentes ont été interprétées de façon très étroite par deux des trois arbitres. À la fin, les arbitres ont dit qu'ils ordonneraient au Canada, présumément l'État fédéral, de dédommager l'investisseur pour ses dépenses en R-D exigées par la province pendant des décennies. C'est une situation simplement très bizarre.

Mme Laurin Liu: Dans l'Union européenne, qui écoperait en cas de litige, l'Union ou les pays membres?

M. Gus Van Harten: J'ai entendu dire, et ça remonte à plusieurs mois, qu'on en discute en Europe et que la Commission européenne a promis aux États membres de ne pas signer l'accord économique et commercial global tant que la question ne sera pas résolue politiquement, particulièrement au Conseil européen, après discussion avec le Parlement européen et elle-même, à qui reviendront les responsabilités financières. Au Canada, nous n'avons pas encore eu à verser plusieurs milliards de dollars par suite d'un jugement. Quand cela arrivera, tout le monde se défilera. Je pense que, pour le Canada comme pour l'Europe, il est logique de régler cette question d'avance.

Mme Laurin Liu: Monsieur Onuoha, nous sommes très fiers d'avoir le centre de recherche Xerox à Mississauga et nous sommes enchantés d'apprendre que c'est l'un de vos plus performants.

Avez-vous une idée du genre d'expansion de la R-D qui, au Canada, découlerait de l'accord économique et commercial global?

M. Emechete Onuoha: Il est difficile de définir précisément le lien entre l'investissement direct étranger dans ce centre et l'accord économique et commercial global.

Mme Laurin Liu: Pourriez-vous nous donner des renseignements précis sur les dates et les chiffres, quand vous les aurez?

M. Emechete Onuoha: En ce qui concerne les montants d'argent, il serait aujourd'hui prématuré d'en parler. Mais je peux parler de l'objectif qui est de supprimer certains des facteurs de rigidité qui entravent la libre circulation de nos talents, particulièrement, comme vous pouvez déjà le savoir, en ce qui concerne les clauses sur les transferts intragroupe de l'accord. Cela constitue un facteur essentiel de réussite pour nous.

La capacité, pour nous, de déplacer nos cerveaux, où qu'ils soient, dans le monde... Beaucoup se trouvent dans les 28 pays membres de l'Union européenne. La possibilité, pour nous, d'envoyer des Canadiens dans le marché européen et de faire venir des Européens dans le marché canadien, pour des échanges de 12 mois, et la réduction au minimum des entraves à cette mobilité sont essentiels à notre réussite. Mais je ne peux rien chiffrer de cela avec précision.

Le vice-président (M. Don Davies): Je suis désolé, monsieur Onuoha. On invoque le Règlement.

Monsieur O'Toole.

M. Erin O'Toole: Je veux le laisser conclure.

Avez-vous terminé?

• (1155)

M. Emechete Onuoha: Pour conclure, je dirai simplement que je ne peux pas chiffrer l'expansion projetée, mais nous savons que le gouvernement possède une culture de l'ambition, qu'il a encouragé la création de conditions favorables à plus d'investissements ou qu'il a l'intention de les créer. Cela et le programme d'échanges commerciaux du Canada nous confortent dans l'impression que votre pays doit être perçu comme un lieu de destination privilégié pour les investissements directs étrangers.

Le vice-président (M. Don Davies): Merci, monsieur Onuoha.

Monsieur O'Toole, avez-vous un motif pour invoquer le Règlement?

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

Dans sa question, l'honorable députée a déclaré qu'aucune consultation publique n'avait porté sur l'accord économique et commercial global. Je voudrais faire une rectification dans le compte rendu, parce que, non seulement y a-t-il eu des consultations publiques ici, à Ottawa, mais, en fait, le comité s'est rendu à Halifax et à Vancouver pour entendre le public et les joueurs du secteur, dans une consultation publique qui, d'après ce qu'elle prétend, n'a pas eu lieu.

C'est simplement la rectification que je voulais apporter.

Le vice-président (M. Don Davies): Bon, d'accord. Merci. D'après moi, ce serait plutôt un sujet de discussion et non un motif de rappel du Règlement, mais votre opinion a été notée.

M. Erin O'Toole: C'est un rappel au Règlement pour le compte rendu.

Le vice-président (M. Don Davies): Merci.

Monsieur Holder, vous disposez de cinq minutes.

M. Ed Holder: Je remercie les témoins d'être ici.

Franchement, si ces consultations publiques avaient eu lieu dans la magnifique circonscription de Mississauga, ma collègue y aurait manifestement participé.

Monsieur Onuoha, si, pour une raison ou une autre, Mississauga ne répond pas à vos exigences, la grande ville de London, la 10^e du Canada, à l'autre bout de la route, serait des plus heureuses d'absorber l'excédent de votre recherche-développement.

Monsieur Van Harten, je suis heureux de vous revoir devant notre comité.

Vous me rappelez un peu ma mère, qui venait de l'île du Cap-Breton. Je me rappelle que, peu importe ce qu'elle savait d'une question, elle avait une opinion. Elle était comme ça. Vous avez beaucoup d'opinions. Je le dis parce que vous avez dit que sans l'écrit, on ne peut pas tellement se prononcer, mais, mon Dieu, vous en aviez sûrement long à dire!

Si vous permettez, j'ai quelques questions.

J'ai trouvé votre méthode très intéressante et très raisonnée, du moins la teneur de votre dialogue, mais une de vos affirmations m'a tout à fait étonné. Ce n'est pas quand vous avez dit que vous aimeriez supprimer les barrières non tarifaires. Absolument pas. Je pourrais ajouter que probablement tous nos témoins ont exprimé ce désir.

Cela finit toujours par présenter la difficulté, parce que, juridiquement, si vous voulez, et contractuellement, c'est possible, et si nous ne nous donnons pas une espèce de mécanisme de règlement des différends pour essayer d'atténuer l'impact de ces barrières non tarifaires... les plus insidieuses, d'après moi, pour n'importe quel pays et pour toute entreprise qui essaie de fonctionner. Je le dis en ma qualité d'homme d'affaires; c'est le plus difficile.

Ma question porte sur une de vos déclarations que j'ai trouvée par-dessus tout frappante. Vous parliez des arbitres. Dans votre première série d'observations et de questions vous avez fait allusion à la contestation de leur indépendance judiciaire. Vous disiez que, en raison de leur mode de nomination, leur jugement manifestait un parti pris. C'est vraiment fondamental, parce que ça concerne leur crédibilité. En avez-vous une preuve précise? Je vous le demande sincèrement. Détenez-vous une preuve précise de parti pris dans leur jugement, parce qu'ils avaient été nommés? Avez-vous quelque chose de précis à dire à ce sujet?

M. Gus Van Harten: En ce qui concerne l'indépendance judiciaire, on cherche à supprimer toute perception raisonnable de parti pris.

M. Ed Holder: D'accord.

M. Gus Van Harten: Nous voulons assurer la confiance des parties et du public.

M. Ed Holder: D'accord.

M. Gus Van Harten: Sur le vrai parti pris, je ne fais jamais d'allégations. Ce n'est pas nécessaire du point de vue de l'indépendance judiciaire, parce que, pour établir le véritable parti pris, il faut réellement obtenir un aveu. Nous ne mettons pas les juges sur la sellette pour leur demander s'ils ont un parti pris.

M. Ed Holder: D'où me vient donc l'impression — et je pense ne pas être le seul ici à la ressentir, que d'une manière ou d'une autre, dans vos observations, et nous pouvons retourner à votre témoignage pour dissiper les doutes, consulter les bleus —, d'où me vient l'impression très nette que vous contestiez la crédibilité des arbitres, que leur jugement manifestait un parti pris parce qu'ils ont été nommés? Je comprends le principe de la possibilité de parti pris. Voilà pourquoi je pose la question.

Avez-vous été le témoin d'un cas précis, pouvez-vous citer un fait établi, qui montre que, parce que l'arbitre a été nommé, cela a influé sur son jugement?

M. Gus Van Harten: Nous pouvons tester...

• (1200)

M. Ed Holder: Répondez d'abord par oui ou par non. Vous pourrez ensuite vous expliquer. Est-ce oui ou non?

M. Gus Van Harten: Pouvez-vous répéter la question, s'il vous plaît?

M. Ed Holder: Je vais essayer, si, monsieur le président, vous m'accordez plus de temps.

Avez-vous un exemple précis d'un arbitre nommé, qui, en conséquence de sa nomination, a manifesté du parti pris dans le règlement d'une demande? Ma question est formulée un peu différemment, mais c'est la même.

M. Gus Van Harten: Je n'ai jamais prétendu... Je suppose que tous les arbitres arrivent sans parti pris.

M. Ed Holder: Alors, le problème, pour vous, n'est pas leur nomination, qui, je ne sais comment, influe sur leur jugement. Là n'est pas le problème.

M. Gus Van Harten: Des travaux de recherche empirique, y compris certains des miens, s'intéressent aux tendances systématiques. C'est de la recherche dans les sciences sociales. Elle ne prouve pas les causes; elle prouve la corrélation. Mais des preuves appuient les motifs de préoccupation...

M. Ed Holder: Je suis diplômé de philosophie, ce qui veut dire que j'ai abouti dans les assurances. Je comprends le lien de cause à effet. Je comprends même, en fait, le nihilisme, je ne dis pas que cela a un rapport avec le sujet de notre étude — et bien, en fait, ça pourrait en avoir un, très fort, monsieur le président.

J'en conclus que votre réponse est non. Vous n'avez perçu aucun cas précis de parti pris de la part d'un juge ou d'un arbitre, parce qu'il avait été nommé à son poste, peu importe ce qu'en dit la théorie.

M. Gus Van Harten: Les parties elles-mêmes font cette allégation, les investisseurs et les États. Ils remettent en question chaque...

M. Ed Holder: Mais vous ne faites pas cette allégation?

M. Gus Van Harten: Oh non!

Le vice-président (M. Don Davies): Je suis désolé, monsieur Holder, mais votre temps est écoulé. Je vais donner au témoin un peu de temps pour répondre à ces questions fascinantes.

M. Ed Holder: Merci.

M. Gus Van Harten: Au fond, le problème est que nous devrions posséder les garanties institutionnelles habituelles d'indépendance judiciaire dans la résolution finale des questions de droit public. Ces arbitres décident si le public devrait ou non payer des montants qui risquent de se chiffrer à des milliards de dollars, en raison d'une loi adoptée par le gouvernement.

Je dis simplement que cette décision devrait être judiciaire. J'évite de calomnier les personnes. Je suis sûr qu'elles tiennent à bien faire leur travail.

D'un autre côté, le dossier des enquêteurs qui s'occupent des États-Unis montre, je ne suis pas le seul à le dire, qu'ils ont été malmenés par ces arbitres.

M. Ed Holder: C'est comme si on disait: « Vous êtes mignonne, mais... ». D'accord.

Merci, monsieur le président.

Le vice-président (M. Don Davies): Je remercie les deux témoins d'avoir comparu devant le comité. Votre témoignage est très utile.

Pour mettre fin à cette partie de la séance et nous préparer à accueillir les prochains témoins, je suspends les travaux un moment.

• (1200)

(Pause)

• (1205)

Le vice-président (M. Don Davies): Nous entreprenons la deuxième partie de la séance, consacrée à la poursuite de notre étude de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne.

Nous accueillons deux témoins: M. Arsenault, de l'Association des fromagers artisans du Québec, et M. McInerney, de GreenField Speciality Alcohols Inc.

Je pense, monsieur Arsenault, que vous parlerez le premier. Vous disposez de 10 minutes.

[Français]

M. Louis Arsenault (président, Association des fromagers artisans du Québec): Merci beaucoup, monsieur le président. Je vous remercie de me donner l'occasion de m'exprimer en français. Mon intervention d'aujourd'hui consistera à présenter un topo rapide de la situation des artisans fromagers.

Je préside le Regroupement des producteurs et transformateurs du Québec. Celui-ci est composé d'environ 40 entreprises au Québec. Ces entreprises sont réparties sur l'ensemble du territoire où on retrouve trois secteurs de production laitière, soit le lait de vache, de chèvre et de brebis.

Il est certain que la situation actuelle nous inquiète énormément. On comprend très bien l'importance d'une telle entente. Cependant, cela inquiète énormément le secteur agricole, particulièrement notre secteur de la transformation.

On a fait un petit topo de ce qui se fait en Europe actuellement. On voit bien que l'Europe des 27 pays produit et transforme environ 8 milliards de kilos de fromage. Cette production est réparti principalement en France, en Italie et en Allemagne. Si on observe la France, on constate qu'elle exporte essentiellement 760 millions de kilos de fromage à travers le monde. Si on les convertit en tonnes, cela donne 760 000 tonnes. Cela équivaut essentiellement à environ 2,8 milliards d'euros.

Le calcul est assez simple à faire. En fin de compte, la France exporte à travers le monde à un prix moyen de 4,17 €, ce qui équivaut à environ 7,25 \$CA, selon le taux de change. Pour les producteurs, transformateurs et certains semi-industriels au Québec, ce prix ne paie même pas celui du lait.

Vous comprendrez qu'à ce moment-là, nous avons convenu qu'il fallait essayer de comprendre comment ces gens faisaient pour en arriver à un prix aussi bas. Force est de constater que les programmes de subvention sont nombreux, tant pour la production que pour les installations des fromageries. Il y a même des subventions accordées par l'entremise de programmes à des entreprises comme Lactalis, Bongrain et aux fromageries artisanales européennes.

D'ailleurs, en épluchant davantage et en faisant un peu plus de recherche, on a constaté que pour certains secteurs, comme le secteur ovin ou la celui de la chèvre, les programmes de subventions vont couvrir jusqu'à 115 % des bénéfices bruts générés par les entreprises.

Donc, cela veut tout dire. Si elles n'étaient pas appuyées par l'État, ces entreprises ne survivraient pas. Pour le secteur de la vache laitière, c'est un peu la même chose. Je pense que les derniers chiffres que j'ai vus étaient de l'ordre de 76 %. Il y a 17 500 tonnes qui arrivent ici au pays, dont 16 000 tonnes de fromages fins.

Prenons, par exemple, le lait de chèvre. On transforme 10 millions de litres annuellement, secteur industriel inclus, dont 80 % sont transformés en fromage, soit 8 millions de litres. Cela donne un rendement moyen de 10 % et il en résulte 800 000 tonnes. Dix pourcent des 16 000 tonnes de fromages fins qui vont provenir de l'Europe représentent deux fois le volume du secteur du lait de chèvre au Canada. C'est donc complètement différent. À cet égard, il est certain que la concurrence est tout à fait déloyale à cause des subventions qui sont accordées par les programmes.

On sait que le Québec et l'Ontario sont les provinces qui importent et qui consomment le plus de ces fromages importés. C'est particulièrement vrai pour le Québec parce que je pense que les ventes de ces fromages y sont de l'ordre de 58 à 60 %. Alors, inévitablement, c'est certain que ces deux provinces seront affectées

Il est certain que cette situation est alarmante pour nous. Comme je le disais précédemment, le secteur des producteurs et des transformateurs du Québec est formé d'une quarantaine d'entreprises. On génère au-delà de 200 emplois à travers tout le territoire. On produit au-delà de 250 variétés de fromages. C'est un secteur qui s'est énormément développé au cours des 20 dernières années.

• (1210)

On travaille beaucoup à développer le marché ontarien et celui de l'Ouest canadien. Vous conviendrez que la fleur de lys n'est peut-être pas toujours populaire, mais sur les étals de fromage de l'Ontario et du reste du Canada, le FLEUR DE LYS québécois est très populaire à cause de la qualité du produit. Cependant, avec ce qui va entrer incessamment au pays, il est certain que cela va plutôt être un Fleur de Lys français.

Beaucoup de personnes me diront que différentes instances vont travailler fort à promouvoir les produits canadiens et québécois pour les aider à maintenir leurs parts de marché et leur donner la visibilité qu'ils méritent. Cependant, tout cela va générer des écarts de prix. Le consommateur a beau aimer les produits canadiens et québécois, son comportement est rationnel. Je crois que nous sommes tous en mesure de bien le comprendre.

Je vous avoue que lors de notre dernière assemblée générale, les gens étaient très inquiets. Leur grande inquiétude est de se retrouver dans une position similaire à celle vécue actuellement par les entreprises françaises. Vous êtes en mesure de constater tous les problèmes qu'elles vivent, malgré l'appui financier qui est accordé à ce secteur en France.

J'ai d'ailleurs une anecdote fort intéressante à vous raconter. Quelques-uns de nos membres sont des Européens d'origine. Parmi eux, deux sont venus s'installer ici pour avoir la liberté de gérer leur propre entreprise afin de ne pas dépendre de l'État. Aujourd'hui, la donne change. Malheureusement, force est de constater que nous n'aurons pas le choix. Nous devons être subventionnés ou soutenus par l'État. Ce n'est pas ce qu'on voulait et ce qu'on souhaitait. Toutefois, la donne vient de changer de manière importante.

Avez-vous des questions? Sinon, je peux compléter au fur et à mesure. J'ai abrégé ma présentation parce que j'ai remis la copie du texte d'une présentation que j'ai faite devant le Syndicat des producteurs de chèvres du Québec. Celui-ci donne un bref aperçu des volumes de fromages transformés au Québec et au Canada. Les écarts sont importants. Voulez-vous que je vous donne plus de détails sur certaines questions de façon plus précise?

• (1215)

[Traduction]

Le vice-président (M. Don Davies): Monsieur Arsenault, il vous reste encore deux minutes environ, si vous voulez les utiliser.

Votre mémoire n'était qu'en français. Nous n'avons donc pas pu le distribuer, parce qu'il n'est pas traduit. Nous le ferons traduire et nous le distribuerons plus tard aux membres du comité. Bien sûr, le comité voudra vous questionner, vous et M. McInerney, quand vous aurez terminé.

Vous pouvez prendre les deux dernières minutes, si vous voulez, ou vous pouvez terminer maintenant.

[Français]

M. Louis Arsenault: D'accord.

Je peux énumérer certains chiffres dont il est important de tenir compte. Grosso modo, le Canada produit environ 400 millions de kilos de fromage. De cette production, 215 millions de kilos proviennent du Québec, qui produit 32 millions de kilos de fromages fins. Pour l'Association des fromagers artisans du Québec, c'est 800 000 kilos de fromages.

Les écarts sont importants relativement au chiffre de 8 milliards de kilos que nous avons initialement avec l'Europe. Devant une telle situation, avec l'entrée massive de fromages européens sur lequel nous n'avons pas de contrôle et dont nous ne savons pas à qui ces contingents seront distribués, comment voulez-vous que le marché du fromage soit concurrentiel?

Pour en avoir discuté hier avec eux, je sais que cela demeure une énigme et une inquiétude pour l'ensemble des producteurs, des transformateurs et des membres de l'industrie alimentaire. Ces divers éléments font en sorte que nous ne connaissons pas encore la mise en marché de ces produits. Nous savons que les détenteurs de contingents qui sont obligés d'importer du fromage vont acheter ceux qui présentent une plus-value intéressante. Les fromages qui ont une plus-value intéressante sont inévitablement les fromages fins, les fromages que nous fabriquons.

[Traduction]

Le vice-président (M. Don Davies): Merci, monsieur Arsenault. Monsieur McInerney, vous disposez de 10 minutes.

M. Gary McInerney (vice-président, Ventes et marketing, Éthanol GreenField Inc.): Monsieur le président, au nom de GreenField Speciality Alcohols, je vous remercie pour cette occasion de vous faire part de notre point de vue sur l'accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne.

J'aimerais d'abord vous parler brièvement de notre société.

Nous sommes le principal producteur d'alcool spécialisé au pays et produisons de l'alcool industriel en vrac à base de maïs, de l'alcool emballé et de l'éthanol-carburant. Nous offrons aussi des coproduits agricoles connexes.

En plus d'être le principal producteur d'éthanol-carburant au pays, nous sommes également le leader du marché dans la production d'alcool industriel de haute qualité destiné aux marchés intérieurs et

aux marchés d'exportation. De plus, nous sommes un des principaux producteurs d'alcools neutres pour l'industrie des boissons alcoolisées au Canada, aux États-Unis et dans certains marchés internationaux.

Notre société commercialise également des coproduits de la production d'alcool, y compris les céréales à distillerie, l'huile de maïs et le dioxyde de carbone.

GreenField possède et exploite quatre usines de transformation de pointe en Ontario et au Québec. Chacune est stratégiquement située près d'un approvisionnement en maïs. Nous transformons annuellement plus de 60 millions de boisseaux de maïs canadien. Ensemble, ces quatre usines produisent annuellement 650 millions de litres, dont 125 millions de litres d'alcool industriel de consommation. Le reste est de l'éthanol-carburant.

Nous sommes également connus comme étant un des principaux producteurs d'alcool spécialisé en Amérique du Nord. On retrouve nos alcools spécialisés dans une grande variété de produits de consommation: peintures, solvants, encres, détergents, répulsifs, produits pharmaceutiques et désinfectants. L'industrie des aliments et des saveurs utilise également nos alcools spécialisés. Bien entendu, ces alcools spécialisés sont très fréquemment utilisés comme alcool neutre dans la production de vodka et de coolers alcoolisés, et pour accroître la teneur en alcool de boissons.

En tant que membre de l'Association canadienne des importateurs et exportateurs, GreenField suit activement les procédures entourant l'AECG. Nous nous réjouissons du fait que l'Union européenne et le Canada ont signé une entente de principe sur l'AECG en octobre dernier et attendons avec impatience l'entrée en vigueur de l'accord. Nous sommes favorables à la libération et à l'ouverture du commerce entre le Canada et l'Europe.

Plus particulièrement, nous n'avons aucune objection à ce que les tarifs canadiens sur les importations d'alcool, d'éthanol-carburant ou de coproduits connexes européens soient éliminés. Sur le marché mondial, nous figurons, selon nous, parmi les producteurs à faible coût et sommes totalement prêts à concurrencer de façon équitable sur le prix, la qualité et le service.

À ce jour, les exportations de GreenField en Europe ont été limitées, notamment en raison des barrières tarifaires et non tarifaires. L'élimination des droits européens sur nos produits — celui sur l'alcool non dénaturé s'élève actuellement à 0,19 euro le litre, et celui sur l'alcool dénaturé s'élève à 0,11 euro le litre — serait une première étape encourageante pour nous permettre de pénétrer les marchés européens. Il faut toutefois souligner que l'élimination immédiate ou progressive des tarifs de l'UE ne permettra pas à elle seule d'accroître les exportations de GreenField en Europe. Certaines barrières non tarifaires devront être éliminées avant qu'il existe une réelle ouverture du commerce pour nos produits.

À titre d'exemple, les Règlements 1829/2003 et 1830/2003 de l'UE portent sur les aliments et ingrédients génétiquement modifiés. Ces règlements s'appliqueraient à tous nos produits alcoolisés qui pourraient se retrouver dans l'industrie alimentaire. Tout produit dérivé d'un organisme génétiquement modifié, comme le maïs hybride, ne peut être importé en Europe sans l'approbation de l'UE, et cette approbation exige une traçabilité et un étiquetage obligatoire d'OGM sur la préparation commerciale. L'alcool destiné à la consommation dérivée du maïs génétiquement modifié serait considéré comme un produit alimentaire créé à partir d'OGM.

Pour compliquer encore les choses, la responsabilité relative à l'application des règlements de l'UE pour l'importation d'OGM revient aux pays membres de l'Union européenne et chacun dispose de son propre organisme de réglementation de la salubrité des aliments.

Dans notre cas, la majorité du maïs produit en Ontario et au Québec est hybride et possède des caractéristiques encore non approuvées par l'Union européenne.

• (1220)

Même s'ils sont parfaitement sécuritaires et qu'ils ont été approuvés pour utilisation dans la nourriture et les aliments pour animaux au Canada, aux États-Unis et en Asie, il est impossible pour nous, de façon pratique, d'exploiter nos usines en tentant de déterminer l'origine du maïs hybride à identité préservée et approuvée pour l'UE et de le faire certifier. Cette inégalité entre les règlements relatifs aux OGM demeurera une barrière non tarifaire pour bon nombre des alcools que nous produisons au Canada

L'initiative réglementaire européenne sur l'enregistrement, l'évaluation, l'autorisation et les restrictions relatifs aux substances chimiques, mieux connue sous l'acronyme REACH, constitue un autre exemple de barrière non tarifaire. Plusieurs de nos produits d'alcool industriels dénaturés sont utilisés à titre d'intermédiaires chimiques et demandent l'ajout de dénaturants approuvés afin de respecter les spécifications relatives à la préparation commerciale. En vertu de l'initiative REACH, tout produit d'alcool dénaturé que nous voulons exporter en Union européenne doit d'abord être enregistré. Il serait extrêmement complexe et dispendieux pour nous de respecter les protocoles relatifs à l'enregistrement et à l'étiquetage établis en vertu de cette initiative. Comme vous pouvez le constater, tant qu'il n'y aura pas une certaine harmonisation des règlements canadiens et de ceux de l'Union européenne, nous aurons de la difficulté à pénétrer les marchés de l'UE.

Nous nous réjouissons du fait que le cadre de l'AECG permette la création d'un groupe de travail pour examiner les questions relatives à la biotechnologie, comme les OGM, afin d'obtenir une telle harmonisation.

Avant de terminer, j'aimerais parler des possibilités d'exportation d'éthanol-carburant vers l'Union européenne. Pour l'heure, tout l'éthanol-carburant que nous produisons est vendu au Canada à des sociétés pétrolières canadiennes qui le mélangent au carburant afin de respecter les normes fédérales et provinciales en matière de carburant renouvelable. Il y a une pénurie d'éthanol-carburant au pays, ce qui signifie que le Canada est un des principaux importateurs d'éthanol provenant des États-Unis. À titre d'exemple, l'an dernier, le Canada a importé environ 1,2 milliard de litres de sa consommation totale de 3 milliards de litres. En vertu de ce déséquilibre structurel en matière d'approvisionnement, il est peu probable que nous puissions vendre des quantités considérables d'éthanol-carburant en Union européenne dans un avenir rapproché.

Cependant, le prix courant de l'éthanol en Union européenne est plus élevé qu'en Amérique du Nord, ce qui témoigne des coûts plus élevés de production en raison des économies d'échelle, des coûts plus élevés des matières premières et du coût plus élevé de l'énergie. Il pourrait s'avérer important de pénétrer ce marché de qualité. Actuellement, l'UE importe environ 20 % de son mandat d'éthanol-carburant qui s'élève à 5 %. L'idée d'accroître à 10 % le contenu renouvelable du carburant destiné au transport en Europe gagne du terrain. Certains fabricants automobiles européens recommandent la normalisation d'un mélange de 20 % d'éthanol d'ici 2025. À long

terme, l'UE constitue un marché futur pour les biocarburants produits au Canada, comme l'éthanol.

Membres du comité, j'aimerais terminer en félicitant le gouvernement d'avoir proposé cet accord commercial entre le Canada et l'Union européenne. En tant que membre de l'Association canadienne des importateurs et exportateurs et de l'Association canadienne des carburants renouvelables, GreenField Speciality Alcohols continue de s'informer sur les procédures entourant l'AECG et est impatiente d'y contribuer.

Merci.

• (1225)

Le vice-président (M. Don Davies): Merci, monsieur McInerney.

[Français]

Monsieur Morin, vous avez la parole. Vous disposez de sept minutes.

M. Marc-André Morin: Monsieur Arsenault, parlons de la production artisanale de fromages fins au Québec. Vous conviendrez qu'il ne s'agit pas vraiment d'un phénomène nouveau. Pour ma part, je suis un consommateur de fromages fins et il me semble qu'au cours 20 ou 25 dernières années, il s'est développé une production assez avancée. On a des produits de grande qualité qui sont aussi bons que les meilleurs fromages importés. Des fromageries de grande réputation existent depuis plusieurs générations.

Quelle est la différence entre l'impact potentiel de l'arrivée des fromages fins européens sur les fromageries artisanales en région — qui représentent un phénomène relativement récent — et l'impact potentiel de cette arrivée sur les autres fromageries un peu plus grosses et plus anciennes?

M. Louis Arsenault: Je vais parler surtout du secteur qui m'est le plus familier, soit le secteur artisanal. Il est certain que l'impact va varier d'une entreprise à l'autre, mais il reste que sur les 40 entreprises, nous sommes en majorité très dépendants d'une mise en marché à l'extérieur de nos régions respectives. Nous devons donc inévitablement faire face à de grands marchés, notamment ceux de Québec, de Montréal, de Trois-Rivières et de Sherbrooke. La plupart des détaillants, qu'il s'agisse des boutiquiers spécialisés dans le fromage ou des bannières, vont certainement prendre certains de nos produits, mais également beaucoup de fromages importés, incluant des productions industrielles pour lesquelles une substance laitière est utilisée dans le cas de nombreux fromages dits fins. Il est clair qu'à cet égard, nous faisons face à une concurrence importante.

Il n'en demeure pas moins que, pour les producteurs de fromages industriels, cela représente aussi un impact majeur, d'autant plus que certains d'entre eux sont détenteurs de contingents. Ils ont l'obligation de faire venir ces fromages même si ces derniers font directement concurrence aux produits qu'ils transforment. C'était auparavant limité étant donné que la gestion de l'offre nous protégeait et faisait en sorte qu'il y avait une majorité de produits canadiens et québécois sur nos marchés.

Avec cette nouvelle situation, il va inévitablement y avoir des changements, dont une part importante de fromages fins européens. Or il n'est pas toujours facile pour le consommateur de faire la différence entre ce qui est fait à l'étranger et ce qui est fait au pays. Pour eux, ça va certainement avoir un impact majeur. En effet, malgré que pour certains produits on utilise une substance laitière, le fait que les producteurs européens arrivent présentement à produire un fromage à un coût aussi faible rend la situation très difficile pour nous.

M. Marc-André Morin: Dans une certaine mesure, l'impact se fait déjà sentir ici. Par exemple, on peut acheter à Montréal un bon brie pour 2,99 \$.

M. Louis Arsenault: Vous avez tout à fait raison. Votre remarque est pertinente. En fin de compte, nous subissons déjà cet impact. Toutefois, comme je vous le disais plus tôt, il était limité jusqu'à maintenant. Les boutiquiers consacrent présentement entre 40 et 50 % de leurs étals aux fromages européens. Il est certain, compte tenu des produits qui vont entrer au pays, que la situation va être épouvantable. Le marché va être inondé.

En outre, les chiffres fournis par Statistique Canada démontrent que ces fromages sont consommés principalement au Québec, mais qu'ils le sont de plus en plus en Ontario. Bref, nous subissons déjà cet impact, mais la situation nous permettait de nous ajuster et de tirer notre épingle du jeu. Cependant, la donne va changer de façon significative. Je pense qu'il est important d'ajouter qu'avec les négociations qui se tiennent actuellement entre l'Europe et les États-Unis, les Américains vont sûrement réclamer une réouverture de l'accord bilatéral existant ou de l'ALENA, de façon à pouvoir exporter vers le Canada le même volume de fromages.

Autrement dit, on va remettre en question l'actuelle gestion de l'offre canadienne, de même que la pérennité de nos entreprises, bien entendu.

• (1230)

M. Marc-André Morin: L'aide dont a parlé le gouvernement quand tout le monde s'est mis à considérer l'impact éventuel de l'exportation européenne ne devrait-elle pas servir à vous préparer à affronter cet impact?

L'expansion des producteurs artisanaux sur le marché local exige des investissements personnels et des années de travail.

M. Louis Arsenault: Tout à fait.

M. Marc-André Morin: Il faudrait qu'ils occupent une part plus importante du marché local avant qu'on laisse y entrer d'autres producteurs. L'aide ne devrait-elle pas être orientée vers le développement d'une mise en marché locale de leurs produits?

M. Louis Arsenault: Oui, tout à fait.

Avec la donne qui change de façon draconienne, nous souhaitons obtenir une compensation financière, comme l'avait souligné le premier ministre lors de la signature de l'entente de principe. Avant même que le tout n'entre en vigueur, que ce soit en janvier 2015 ou en janvier 2016 comme le souhaitent les différentes instances, nous voudrions que le gouvernement intervienne rapidement en accordant une enveloppe budgétaire aux fromageries, comme il l'a fait en réservant, dans son budget de la semaine dernière, 500 millions de dollars au secteur de l'automobile en prévision d'une entente avec la Corée du Sud.

Il est un peu blessant de voir qu'on protège le secteur de l'automobile d'un impact éventuel important alors qu'on aurait dû faire la même chose pour le secteur laitier et fromager du Canada. Il serait de bonne guerre qu'avant même l'entrée en vigueur de l'entente, le gouvernement aide les entreprises de ce secteur à améliorer leurs bases en vue de faire face à ce qui s'en vient.

Il y a deux choses qui sont claires. Premièrement, les entreprises étrangères s'empareront de 30 % du marché des fromages fins québécois et canadiens, ce qui n'est pas rien. C'est majeur. Deuxièmement, comme je l'ai dit plus tôt, leurs prix seront nettement inférieurs aux nôtres en raison des subventions dont ces entreprises bénéficient. Pour ces raisons, le gouvernement doit intervenir rapidement, et ce, avant l'entrée en vigueur de cette entente.

Le vice-président (M. Don Davies): Merci, monsieur Arsenault.

[Traduction]

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

M. Erin O'Toole: Merci, monsieur McNerney et monsieur Arsenault. La plupart de mes questions s'adresseront à M. Arsenault.

Je vous remercie pour votre exposé. Vous représentez un groupe très intéressant. À bien des égards, vos propos sur les fromages de France et les subventions témoignent de la mondialisation de l'industrie.

Saputo et Agropur figurent parmi vos membres. L'usine de Saputo en Californie fabrique à elle seule plus de fromage que toutes les usines canadiennes de l'entreprise. Cela témoigne de l'excellence de certains de vos membres et du fait qu'il se consomme beaucoup de fromage et de produits laitiers.

Avez-vous constaté une croissance du marché canadien des fromages fins et de spécialité au cours des dernières années?

• (1235)

[Français]

M. Louis Arsenault: C'est l'un des problèmes qu'il y a dans notre secteur. Malgré ce qu'on a dit, la consommation de fromages au Canada n'a pas augmenté. C'est d'ailleurs ce qui est mentionné dans le document que j'ai déposé. Le nombre de kilogrammes de fromages consommés par personne au Canada plafonne aux environs de 12 kilos. Vous allez sûrement me dire que cela varie en fonction de la population. Bien entendu, si la population augmente, la consommation augmentera également, mais du point de vue de la production, le constat n'en demeure pas moins le même.

La consommation de fromages fins au Canada stagne depuis les cinq dernières années, ce qui est un problème. C'est d'ailleurs pour cette raison que des entreprises comme Saputo se réorientent inévitablement vers d'autres marchés et font des acquisitions à l'étranger. Je ne connais pas tellement la grande famille Saputo ou de grosses entreprises comme Agropur, mais je suis à même de constater qu'elles cherchent de plus en plus à diversifier leurs marchés et à viser les marchés à l'échelle internationale.

[Traduction]

M. Erin O'Toole: Merci.

J'ignore si vous avez regardé la cérémonie de signature de l'entente de principe avec l'Europe, mais dans son discours, le premier ministre a parlé de l'industrie laitière. Il a parlé des 18 000 tonnes de nouvelles importations — qui représentent un peu moins de 6 % du marché — et a dit que l'augmentation de la demande ne peut pas compenser la production que représentent ces 18 000 tonnes. Il s'est également engagé à ce qu'il y ait une structure de compensation pour aider les producteurs laitiers lorsque la période de mise en oeuvre sera terminée.

Qu'en pensez-vous? Avez-vous entendu les propos du premier ministre en Europe au sujet de cette industrie?

[Français]

M. Louis Arsenault: Oui, tout à fait, et nous avons pris acte de ce qu'il a exprimé. Par contre, il faut faire attention. Comme je le disais plus tôt, les 16 000 tonnes que le gouvernement consent pour les fromages fins correspondent à un pourcentage nettement plus important que ce que l'on sous-entend présentement. En effet, comme on va cibler principalement les fromages fins, on va importer d'Europe des fromages qui ont une valeur ajoutée. Il est certain qu'on ne parle pas ici de 6 %, mais bien d'un impact qui sera nettement supérieur, c'est-à-dire de l'ordre de 30 %. Lors d'une réunion qui se tenait hier, certains ont même parlé d'un impact plus important. C'est le premier point.

Nous avons rencontré M. Frédéric Seppey, qui était le négociateur en chef pour le secteur agricole dans le cadre de l'accord de libre-échange. L'une des premières questions que nous lui avons posée visait à savoir comment avait été déterminées ces 17 700 tonnes, dont 16 000 tonnes de fromages fins. Or la réponse a été fort simple: depuis mai 2009, la négociation visait à ne proposer aucune augmentation, et le Canada était vraiment insistant à ce sujet, alors que l'Europe réclamait 25 000 tonnes. Jusqu'en janvier 2013, le Canada a maintenu sa position. C'est donc dire que, de 2009 à 2013, les gens savaient que cela aurait un impact important.

En octobre 2013, lors d'une visite à Bruxelles, M. Harper a réussi à conclure une entente, soit de fixer la quantité à 17 500 tonnes, et ce, en échange d'exportations de boeuf et de porc canadiens. Pour nous, il est tout de même surprenant de voir que, malgré le peu d'analyse, on ait convenu d'un chiffre aussi important. Pourtant, pendant quatre ans, nous avons maintenu notre position, soit qu'il n'y ait aucune augmentation.

Si, pendant quatre ans, vous convenez qu'il faut maintenir l'augmentation à zéro, c'est que vous admettez implicitement que l'impact est important.

• (1240)

[Traduction]

M. Erin O'Toole: Vous n'avez pas parlé de la compensation une fois que la période de mise en oeuvre sera terminée. J'aimerais vous entendre à ce sujet.

Je me suis entretenu cette semaine avec M. Jarvis d'une de vos organisations conjointes. Selon lui, les fromages européens importés en vertu de cette nouvelle quantité ne seraient pas des fromages de spécialité ou artisanaux, mais bien des fromages en vrac. Vous semblez dire le contraire, monsieur Arsenault. Pourriez-vous nous donner des précisions?

[Français]

M. Louis Arsenault: Oui, certainement. Au Canada, les contingents vont être appliqués de nouveau. Ce n'est pas encore fait, mais des contingents sont déjà alloués quant aux droits d'importer des fromages. Or c'est le détenteur du contingent qui décide du produit qu'il va importer. Nous souhaitons, ultimement, que ces détenteurs ne soient pas des bannières, parce que si c'est le cas et qu'elles ont la possibilité...

[Traduction]

M. Erin O'Toole: Vos membres possèdent une bonne partie de ce quota, n'est-ce pas?

Le vice-président (M. Don Davies): Je suis désolé, monsieur O'Toole, mais votre temps est écoulé. Je vais permettre au témoin de répondre brièvement à votre question.

[Français]

M. Louis Arsenault: Les détenteurs ont essentiellement tous les droits. Je comprends bien votre question, mais je ne peux pas y répondre précisément, étant donné que c'est le détenteur du contingent qui a tous les droits, une fois qu'il détient le droit d'importer.

En ce qui a trait aux compensations financières que le premier ministre a mentionnées, vous avez raison, j'ai omis de répondre à cette question. En fin de compte, nous souhaitons qu'il intervienne immédiatement, compte tenu de l'importance des programmes de subvention accordés aux fromageries françaises. C'est ce qu'il va devoir faire s'il veut maintenir en vie les entreprises, principalement artisanales, partout au Québec et en Ontario. En effet, l'Ontario connaît présentement une croissance importante dans ce domaine. Comme les Français soutiennent leur terroir, le premier ministre va devoir, dans la même mesure, soutenir ce secteur.

Le vice-président (M. Don Davies): Merci, monsieur Arsenault.

Monsieur Pacetti, vous disposez de cinq minutes.

M. Massimo Pacetti: Merci, monsieur le président, et je remercie les témoins d'être ici aujourd'hui.

Monsieur Arsenault, j'ai plusieurs questions à vous poser, mais comme mon temps est limité, je vais me concentrer sur deux ou trois.

Vous avez dit que la plupart de vos fromages fins sont faits à base de lait de vache, de chèvre ou de brebis. Le lait de vache est inclus dans la gestion de l'offre, mais le lait de chèvre et le lait de brebis sont-ils également contrôlés?

M. Louis Arsenault: Non. Les industriels et le Syndicat des producteurs de chèvres du Québec se sont entendus sur un plan de maintien du prix. Je ne peux pas vous dire ce qu'il en est dans le reste du Canada. Les producteurs et les transformateurs ont convenu d'un prix, mais il n'y a pas de plan de gestion de l'offre comme dans le cas du lait de vache.

M. Massimo Pacetti: Les prix de base du lait de chèvre et du lait de brebis sont-ils compétitifs?

M. Louis Arsenault: Non, pas du tout. D'ailleurs, la situation est un peu la même en ce qui concerne le lait de vache. Pour le lait de chèvre et le lait de brebis, c'est le même *pattern* qui se dessine.

M. Massimo Pacetti: Est-ce parce que les fermiers en France sont subventionnés?

M. Louis Arsenault: Oui. Comme je l'ai dit précédemment, la production de lait de chèvre y est subventionnée à 100 % du revenu brut. Vous comprendrez que sans subventions, les fermiers n'y arriveraient pas. Dans le secteur ovin, ce pourcentage est de 115 à 125 %.

M. Massimo Pacetti: Pouvez-vous nous recommander un type de subventions ou une façon de vous aider? Quelle forme cette aide pourrait-elle prendre? Est-ce que ce serait un montant global, un montant fixe?

M. Louis Arsenault: C'est une très bonne question.

Comme je vous l'ai dit, il reste à évaluer l'impact global que tout cela aura sur le marché. Pour que ce soit juste envers tout le monde, nous souhaiterions recevoir le même soutien financier récurrent que celui dont bénéficient actuellement les producteurs européens, qui reçoivent des subventions récurrentes. Nous pourrions évaluer cette aide de manière décroissante ou dégressive. Autrement dit, au fur et à mesure que le chiffre d'affaires de l'entreprise pris au temps zéro, soit au temps de l'intégration des fromages, augmenterait, le programme d'aide diminuerait globalement.

M. Massimo Pacetti: Cette aide financière serait-elle destinée à payer la matière première ou servirait-elle plutôt à investir dans votre machinerie?

M. Louis Arsenault: Je pense que l'aide devrait être globale. Elle devrait servir tant aux mises à niveau de la ferme qu'aux entreprises elles-mêmes.

M. Massimo Pacetti: Il faudrait que ce soit une forme d'aide assez flexible.

M. Louis Arsenault: Il faudrait qu'elle soit assez flexible, c'est exact.

• (1245)

M. Massimo Pacetti: J'ai une autre question à vous poser.

Quand je vais dans des fromageries ou dans des supermarchés, il y a toujours des fromages importés et des fromages locaux. La production semble tellement grande que, parfois, les fromages ne se vendent pas. Même avec l'augmentation de fromages importés, il y aura toujours des fromages québécois, canadiens et internationaux, n'est-ce pas?

M. Louis Arsenault: Il est certain que si vous êtes un commerçant, vous allez vendre le fromage qui vous donnera la meilleure plus-value. La nature humaine est ainsi faite. C'est vrai autant pour le consommateur que pour le commerçant. Ultimement, le détaillant veut faire de l'argent. Je tiens à vous faire remarquer qu'à leur entrée au port de Montréal, le prix moyen des fromages est de 10 \$ le kilogramme. Uniquement dans le secteur laitier, ce prix couvre à peine le prix du lait nécessaire à la fabrication d'un kilogramme de fromage. Entendons-nous bien, je parle ici de ceux qui n'utilisent que du lait dans la fabrication du fromage.

M. Massimo Pacetti: J'aimerais poser une autre question à M. McInerney.

[Traduction]

En vertu de l'AECG, dans l'industrie de l'éthanol, qui serait avantagé par cet accord, les exportateurs canadiens ou européens? Comme vous l'avez souligné dans votre exposé, pour le moment, vous n'exportez pas d'éthanol. Pendant ce temps, les Européens achètent de l'éthanol à prix élevé. Si j'étais producteur, je vendrais mon produit en Europe, non? L'Europe se sert-elle de nous pour faire baisser le prix des matières premières en ce qui concerne l'éthanol?

M. Gary McInerney: Vous avez tout à fait raison. Comme je l'ai souligné, le Canada est un importateur net d'éthanol. La question qu'il reste à répondre, c'est qui profiterait le plus de cet accord? Il faut analyser les économies d'échelle et le coût de production. C'est bien connu: les producteurs canadiens sont beaucoup plus rentables que les producteurs européens.

M. Massimo Pacetti: Notre coût de production est moins élevé, même si nous avons moins...

Le vice-président (M. Don Davies): Je suis désolé, monsieur Pacetti, mais votre temps est écoulé. Je vais permettre au témoin de répondre brièvement à votre question.

M. Gary McInerney: Effectivement, notre coût de production est moins élevé que celui des Européens, même si l'on tient compte des coûts de transport.

Le vice-président (M. Don Davies): Merci.

Monsieur Hoback, vous avez la parole pour sept minutes.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Merci, messieurs, d'avoir accepté notre invitation.

La conversation est très intéressante. Nous avons également eu des discussions intéressantes avec le groupe de témoins précédent.

Je vais parler brièvement de l'éthanol, car je tiens à préciser certaines choses.

Vous dites que vos quatre usines sont situées près d'un approvisionnement en maïs. Pourquoi?

M. Gary McInerney: Le maïs constitue notre principal coût de production. Il représente entre 80 et 85 % du coût de production, selon le prix.

M. Randy Hoback: Donc, sur le plan logistique, il est beaucoup plus dispendieux d'expédier du maïs que la préparation commerciale, n'est-ce pas?

M. Gary McInerney: Absolument. Pour chaque unité de maïs qui entre dans l'usine, un tiers ressort en éthanol, un tiers en aliments pour animaux et un tiers en CO₂.

M. Randy Hoback: Bien entendu, vous avez également un marché pour les céréales de distillerie et d'autres produits en Ontario et au Québec.

M. Gary McInerney: C'est exact. Nos usines sont situées stratégiquement dans le sud-ouest de l'Ontario: une au sud d'Ottawa et une autre sur la rive sud du Québec, à Varennes, où il y a beaucoup de champs de maïs et où il y a une demande pour l'éthanol et le CO₂.

M. Randy Hoback: Pour élargir vos activités, vous visez, à long terme, vers le marché européen. Je comprends qu'il reste certaines barrières à faire tomber, comme vous l'avez souligné, et je vous en remercie.

Toutefois, il s'agit d'un scénario plutôt positif pour les producteurs de maïs canadiens, puisque vous n'allez pas expédier le maïs en Europe. Il sera probablement transformé en un autre produit comme ceux que vous offrez, par exemple.

M. Gary McInerney: C'est exact. Dans notre industrie, le potentiel se trouve dans l'éthanol. Cela dit, nous vivons dans un marché mondial. Il faut regarder ce qui se fait ailleurs dans le monde, pas seulement au Canada et en Europe. Notre plus gros partenaire commercial, les États-Unis, est également le plus important producteur d'éthanol au monde et le plus rentable. L'industrie canadienne doit en être consciente et éviter de prendre des décisions en s'appuyant uniquement sur ce qui se fait au Canada et en Europe. Elle doit s'appuyer sur ce qui se fait partout dans le monde et trouver un juste équilibre.

• (1250)

M. Randy Hoback: Mais vous aurez, nous l'espérons, un accès préférentiel à l'Europe par rapport aux États-Unis. N'est-ce pas?

M. Gary McInerney: Comparativement aux États-Unis, oui, mais dans combien de temps les États-Unis auront-ils conclu un accord de libre-échange pour cette industrie?

M. Randy Hoback: Donc, il est important de conclure cet accord le plus vite possible afin de pouvoir en profiter.

M. Gary McInerney: Je crois que c'est important. Cet accord nous procurerait une longueur d'avance pour quelques années.

M. Randy Hoback: Vous avez parlé de la consommation au Canada et de votre production. Environ le tiers de nos besoins est satisfait grâce à des importations provenant des États-Unis. Que faut-il faire pour accroître cette consommation ou plutôt notre production d'éthanol de façon à satisfaire nos propres besoins?

M. Gary McInerney: C'est une excellente question.

Le tiers de nos besoins est satisfait grâce aux importations. Que faire? Il y a quelques facteurs dont il faut tenir compte. Le commerce entre le Canada et les États-Unis dans le secteur de l'éthanol se fait du nord au sud et non d'est en ouest. La logistique est un élément crucial et elle le demeurera tant qu'il n'y aura pas de production d'éthanol dans l'ouest du pays. Nous continuerons d'importer de l'éthanol des États-Unis, car, comme vous le savez, l'éthanol importé des États-Unis n'est frappé d'aucun droit et le transport a préséance sur tout.

Il ne faut pas oublier également que la demande en pétrole est très saisonnière, ce qui signifie que la demande en éthanol l'est également. Pendant trois ou quatre mois dans l'année, la demande augmente d'un bon 15 %. L'industrie canadienne de l'éthanol, et c'est le cas pour notre société, aime fonctionner à plein régime pendant toute l'année. Notre usine a été conçue et construite en fonction de l'offre et de la demande de façon à ce que l'on puisse offrir un taux d'inclusion de 100 % en dehors des périodes de pointe. Nous ne voulons certainement pas exporter notre produit. Pour revenir à ce que vous disiez, en tant qu'industrie, nous aimerions que les choses soient plus équilibrées: ne pas basculer vers l'exportation, mais continuer d'importer, car c'est ainsi que l'industrie profite du prix le plus élevé.

C'est une question d'équilibre. Il est très difficile d'obtenir du financement pour construire des usines lorsqu'il y a des problèmes. En ce qui a trait au libre-échange entre le Canada et les États-Unis, l'industrie américaine éprouve des difficultés en matière de mélange et de mandat. Tant qu'elles n'auront pas été résolues, l'investissement sera très difficile, même pour une société comme la nôtre. Alors que notre bilan s'améliore, nous nous demandons s'il ne faudrait pas construire une autre usine. Nous avons déjà choisi des sites, mais les risques actuels nous font hésiter. C'est pourquoi nous nous concentrons sur le coût de production.

M. Randy Hoback: Il est juste de dire que les risques sont liés aux circonstances des marchés où le produit est vendu. Vous devez pénétrer ce marché afin d'éliminer bon nombre de ces risques et ainsi justifier l'investissement. Est-ce exact?

M. Gary McInerney: Vous avez raison, mais c'est un marché mondial. Nous devons le reconnaître. Les décisions en matière d'investissement doivent être prises en fonction du contexte international.

M. Randy Hoback: J'aimerais dire, pour le compte rendu, que je suis heureux que vous ayez parlé des axes nord-sud et de l'importance de l'accord de libre-échange avec les États-Unis. À titre d'exemple, nous commençons à produire plus de maïs en Saskatchewan, mais nous ne... et bien sûr le taux de conversion du maïs qui sert à la production d'éthanol est beaucoup plus élevé que celui du blé et d'autres céréales fourragères. Je vous prie de l'expliquer aux membres du comité.

M. Gary McInerney: Vous avez tout à fait raison. Les fourrages sont l'un des produits secondaires de l'éthanol. Pendant des années le Canada s'est situé au deuxième rang des importateurs de drèches de distillerie, qui sert à l'alimentation animale, mais le Canada se retrouve maintenant au quatrième rang. L'ouest du Canada importait des quantités importantes en raison de la production bovine et de la proximité du marché de l'éthanol américain.

M. Randy Hoback: Changeons de sujet. Parlons-nous des produits spécialisés que vous fabriquez, des autres alcools. Comment vous les avez décrits? Avez-vous parlé d'alcools non conformes?

M. Gary McInerney: Il existe plusieurs catégories d'alcools spécialisés. J'aime décrire notre industrie en disant que nous fabriquons trois produits spécifiques: nous produisons de l'éthanol pour l'industrie de l'automobile et nous fabriquons des alcools industriels et alimentaires.

Comme le terme le laisse entendre, les alcools industriels servent à toutes les applications possibles dans la manufacture de nombreux produits. C'est probablement le produit chimique le plus couramment utilisé au monde. L'alcool sert à la fabrication de nombreux produits dont vous vous servez tous les jours. Le rince-bouche ainsi que la laque à cheveux en contiennent. Il sert à fabriquer le vinaigre. De nombreux produits chimiques intermédiaires sont dérivés à partir du composé éthylé.

Le secteur des breuvages est énorme, comme vous le savez. Cela comprend la vodka et les boissons panachées. Le secteur canadien réussit à exporter son alcool vers les États-Unis, car les gens du marketing souhaitent afficher des produits importés sur leurs étiquettes. Nous nous accaparons donc d'une part du marché des produits importés des États-Unis. Nous réussissons également à exporter vers d'autres pays. Le Canada a une position unique. Nous exportons à la fois vers les États-Unis et vers d'autres pays du monde.

M. Randy Hoback: Monsieur le président, je crois que tous les membres du comité s'entendraient pour dire que nous aimerions goûter à certains de ces breuvages alcoolisés avec un bon fromage québécois. Je crois que tout le monde serait heureux de le faire. Je sais que le Comité de l'agriculture a pu goûter à des fromages ici il y a quelque temps. Les fromages québécois figurent parmi les meilleurs du monde.

• (1255)

Le vice-président (M. Don Davies): Merci.

Madame Liu, vous disposez d'environ trois minutes.

[Français]

Mme Laurin Liu: Merci, monsieur le président.

Monsieur Arsenault, je suis très fière de vous annoncer que la porte-parole adjointe de l'opposition officielle en matière d'agriculture, Ruth Ellen Brosseau, a déposé aujourd'hui une motion à la Chambre des communes afin de s'assurer que les conservateurs respectent leur promesse de compenser adéquatement les producteurs de fromages. Soyez assuré que certains députés seront vigilants à cet égard.

Par ailleurs, ce qui m'inquiète est le fait que les conservateurs refusent toujours de présenter le texte de l'accord au Parlement. De plus, ils n'ont proposé aucune mesure compensatoire dans le dernier budget fédéral. C'est une raison de plus qui fait en sorte qu'il faudra que nous soyons vigilants.

Ma question porte sur la gestion de l'offre. Nous savons que le Canada participe à d'autres négociations, notamment celles du Partenariat transpacifique. Nous savons également que d'autres pays, qui participent à ces négociations, sont en désaccord avec notre système de gestion de l'offre. C'est le cas de l'Australie.

Dans le cadre de ces négociations, croyez-vous que notre système pourrait être mis en péril?

M. Louis Arsenault: En fait, c'est un peu la question qu'on a posée au négociateur en chef, à savoir jusqu'où on pouvait continuer à faire des brèches comme on l'a fait dernièrement dans cette entente avec l'Union européenne. Bien entendu, il ne connaît pas la réponse et on ne la connaît pas non plus. Par contre, il est certain que, comme je le disais précédemment, si on rouvre l'ALENA ou avec les nouvelles ententes qui sont sur le point de se faire, comme vous l'exprimiez, la gestion de l'offre n'a plus sa raison d'être. Et si tel est le cas, si on ne protège pas la gestion de l'offre, inévitablement, le secteur laitier va en subir les contrecoups.

Il faut comprendre aussi que la gestion de l'offre a actuellement un avantage qui est très important. En fait, elle permet de garantir un revenu décent à nos producteurs qui sont dans le secteur de la vache laitière. Cela est important et je pense qu'il serait important qu'on la conserve. Il ne faudrait pas perdre de vue qu'on est un pays nordique. Aux États-Unis, les troupeaux moyens de vaches laitières sont de 1 200 têtes, tandis qu'ici, c'est 75. Je pense qu'essentiellement cela veut tout dire.

Donc, si la gestion de l'offre tombe, cela va fragiliser énormément le secteur, et ce, d'autant plus pour ce qui est du secteur de la chèvre et de la brebis puisqu'on va se retrouver avec des écarts de prix nettement supérieurs.

Mme Laurin Liu: Il ne me reste pas beaucoup de temps. J'aimerais entendre vos commentaires concernant les indications géographiques. Les Producteurs laitiers du Canada ont mentionné que le Canada ne devrait pas céder aux demandes de l'Union européenne.

Êtes-vous satisfait, jusqu'à présent, de ce que vous avez vu dans le résumé technique?

M. Louis Arsenault: Il faut comprendre que nous ce n'est pas quelque chose que réclamaient nécessairement les producteurs et transformateurs artisanaux. C'est sûr que cela peut peut-être favoriser certains de nos membres, mais ils ne représentent même pas 5 %. Alors, pour nous, ce n'est pas une revendication importante.

Cela dit, la seule question à se poser est celle de savoir s'il a fallu sacrifier une quantité importante devant l'entrée significative de fromages pour pouvoir protéger ces appellations. Quant à moi, c'est la question qui m'interpelle davantage.

[Traduction]

Le vice-président (M. Don Davies): Les dernières trois minutes sont accordées à M. Hiebert.

M. Russ Hiebert (Surrey-Sud—White Rock—Cloverdale, PCC): Je vais poser mes questions à M. Arsenault.

Vous avez été très pessimiste lorsque vous avez décrit la situation, et je crois que c'était parce que vous craigniez que ces fromages étrangers ne viennent envahir le marché.

Vous avez beaucoup parlé du prix. Pouvez-vous me dire quel serait l'écart entre les fromages que vous vendez actuellement et les fromages que vous pensez viendront d'Europe?

[Français]

M. Louis Arsenault: Je m'excuse de laisser cette impression, mais je pense que, dans une certaine mesure, elle est assez réelle.

Comme je vous le disais, actuellement, le prix moyen des produits qui entrent ici est de 10 \$CA le kilo. Après leur mise en marché, ces produits sont commercialisés à un montant qui se situe autour de 30 \$ le kilo. Vous allez donc vous retrouver avec des fromages fins, comme du gruyère de grotte, du comté, du cantal et du salers. Ce sont tous des fromages français à valeur ajoutée importante. Ils vont

concurrer des fromages d'ici comme le Louis D'or, qui est récipiendaire de nombreux prix au Canada, au Québec et aux États-Unis. Il se détaille à 65 ou 70 \$ le kilo.

Le Louis D'or est un fromage équivalent de type gruyère qui se compare assez bien à l'emmental, au comté et à tous ces fromages. Ils ont beau l'aimer, mais il est certain que les consommateurs sont rationnels.

On a beaucoup travaillé au cours des dernières années à développer notre marché de consommation. Ainsi, il est certain qu'à partir d'un tel écart de prix, on va le perdre assez rapidement. C'est certain parce que ces produits vont littéralement envahir nos marchés.

• (1300)

[Traduction]

M. Russ Hiebert: Oui.

Lorsque nous étions à Vancouver, nous avons recueilli le témoignage d'un fromager de la vallée du Bas-Fraser en Colombie-Britannique qui était fort optimiste face aux possibilités d'exporter son fromage. Je crois que cela s'appelle un fromage artisanal.

M. Randy Hoback: Oui, il s'agit d'un fromage artisanal.

M. Russ Hiebert: Son point de vue était tout à fait différent. C'était une petite fromagerie. Sa production n'était pas énorme, mais l'exploitant pensait y entrevoir la possibilité de vendre son produit sur un marché beaucoup plus grand.

Pouvez-vous expliquer l'écart de vos points de vue? D'une part, nous avons un petit fromager de la côte Ouest du Canada qui a hâte de percer le marché de l'Union européenne, qui a hâte de répondre à la demande d'aliments de chez nous. Il y a de nombreuses personnes, par exemple en Colombie-Britannique, qui s'adonnent à l'achat local, qui appuient les agriculteurs, qui suivent les tendances que nous observons actuellement sur le marché du détail, et je me demande pourquoi votre opinion est différente.

Le vice-président (M. Don Davies): Je vous prie de fournir une réponse très brève.

[Français]

M. Louis Arsenault: Je suis un peu surpris d'entendre ça. Ce que je peux vous dire, cependant, c'est que lorsqu'on a rencontré Frédéric Seppey, il nous a bien dit que, dans le contexte actuel, ce n'était pas possible pour nous d'exporter.

De plus, il est certain que c'est encore une guerre de tranchées de nature juridique entre l'Europe et le Canada sur la question de la gestion de l'offre. Celle-ci est vue comme une subvention. Cela génère une barrière pour nous.

Enfin, comme je l'exprimais précédemment, à moins que le producteur dont vous parlez ait accès à des programmes que la Colombie-Britannique accorde à ses entreprises, il ne pourra pas connaître une grande expansion. D'ailleurs, les Américains eux-mêmes ont eu énormément de difficulté à entrer dans le marché européen parce que, justement, ils n'avaient pas un prix concurrentiel.

En somme, c'est aussi simple que ça. Les statistiques le démontrent assez clairement. Ce n'est pas une invention.

Le vice-président (M. Don Davies): Merci beaucoup, monsieur Arsenault.

[Traduction]

Merci, monsieur McInerney.

Je remercie les témoins d'être venus aujourd'hui et je rappelle à tous les membres du comité que nous ne nous rencontrerons pas ce jeudi et que le comité reprendra ses délibérations le mardi 4 mars.

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>