



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

## **Comité permanent du commerce international**

---

CIIT • NUMÉRO 021 • 2<sup>e</sup> SESSION • 41<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

**TÉMOIGNAGES**

**Le mardi 25 mars 2014**

**Président**

**L'honorable Rob Merrifield**



## Comité permanent du commerce international

Le mardi 25 mars 2014

• (1100)

[Traduction]

**Le président (L'hon. Rob Merrifield (Yellowhead, PCC)):** Nous allons commencer.

Nous poursuivons notre étude des avantages du Partenariat transpacifique pour le Canada. Aujourd'hui, nous accueillons deux représentantes du ministère, Mmes Kirsten Hillman et Nadia Theodore.

Merci beaucoup d'être venues. Je vois que vous êtes accompagnées de toute une équipe pour vous appuyer. Nous avons hâte de vous entendre et de vous poser des questions. Je crois que notre troisième tentative de vous recevoir au comité sera la bonne. Normalement, c'est à la Chambre que règne le désordre. C'est la faute de l'opposition, mais néanmoins...

Voyez-vous? Personne ne le nie, j'ai donc raison.

**Des voix:** Oh, oh!

**Le président:** Quoiqu'il en soit, je vous remercie d'être venues. Nous avons hâte de vous entendre, après quoi nous passerons à une série de questions et de réponses.

Allez-y, je vous en prie.

**Mme Kirsten Hillman (négociatrice en chef du Canada, Négociations du Partenariat transpacifique, sous-ministre adjointe déléguée au secteur de la politique et des négociations commerciales, ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement):** Merci beaucoup.

Bonjour, mesdames et messieurs.

[Français]

Bonjour à tous et à toutes.

Je m'appelle Kirsten Hillman. Je suis sous-ministre adjointe déléguée au secteur de la politique et des négociations commerciales au ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement et négociatrice en chef du Canada dans le cadre des négociations du Partenariat transpacifique, ou PTP.

Monsieur le président, je suis très heureuse d'avoir l'occasion de discuter aujourd'hui avec les membres du comité afin de soutenir leur étude sur les avantages liés au PTP pour le Canada, particulièrement alors que nous arrivons à une étape très importante des négociations.

[Traduction]

Je suis accompagnée aujourd'hui de Mme Nadia Theodore du ministère des Affaires étrangères, directrice des communications et relations avec les intervenants de la direction du Partenariat transpacifique.

Je vais commencer en vous disant que j'ai lu avec intérêt le compte rendu des échanges que vous avez eus avec des témoins qui ont comparu devant le comité le printemps dernier et, plus récemment,

avec divers intervenants canadiens de la Colombie-Britannique. J'ai remarqué en particulier qu'un grand nombre d'intervenants de cette province avaient mentionné qu'il était important de conclure des accords de libre-échange afin de favoriser la diversification des échanges commerciaux du Canada.

Ces intervenants ont aussi indiqué qu'un accord de ce genre permettrait potentiellement de réduire les obstacles tarifaires et autres qui empêchent les exportateurs canadiens d'accéder à des marchés clés, et qu'il était important que le Canada se batte à armes égales avec ses concurrents mondiaux.

La valeur de l'adhésion au PTP en tant qu'accord ayant un pouvoir de transformation, comme on dit, a aussi été évoquée. Si les négociations aboutissent, le PTP, au regard de ses membres actuels et de ceux qui pourraient s'y joindre par la suite, définira les règles du commerce en Asie.

Ces observations recourent certains des commentaires que nous avons entendus dans le cas des consultations tenues auprès des Canadiens. Ces consultations ont constitué un élément déterminant de notre participation au processus de négociation et elles ont alimenté les positions que nous avons défendues durant ces négociations. Nous continuons à accueillir favorablement la contribution des parties prenantes et avons mis en place des mécanismes pour permettre la poursuite d'un processus de consultation permanent et efficace.

Grâce à un avis complet paru dans la *Gazette du Canada*, à l'organisation de réunions et de séances d'information et à l'utilisation d'autres moyens pour échanger avec les Canadiens, nous avons pu recueillir une multitude de points de vue, y compris ceux des entreprises canadiennes, des provinces et des territoires, des universitaires, des membres de la société civile, des organisations et des particuliers. Bien que certains éléments des négociations aient suscité des préoccupations, dans l'ensemble, l'appui à l'égard de la participation du Canada au PTP est solide et étendu.

J'aimerais vous parler du PTP en tant qu'atout stratégique pour le Canada.

Le budget de 2014 réitère l'engagement du gouvernement à ouvrir de nouveaux marchés pour les produits, les services et les investissements canadiens. Le gouvernement a démontré ses engagements avec la conclusion récente de l'Accord de libre-échange Canada-Corée, ainsi qu'en accroissant les échanges commerciaux du pays avec des marchés émergents en Asie et dans les Amériques dans le cadre du PTP.

Le PTP est une initiative alignée sur l'ambitieuse politique commerciale du gouvernement. Le Plan d'action sur les marchés mondiaux, qui est la stratégie commerciale visant à créer des emplois et des occasions pour les Canadiens, identifie les marchés émergents et les marchés établis dans le PTP comme étant des marchés prioritaires pour le Canada, compte tenu des possibilités qu'ils offrent aux entreprises canadiennes.

Dans une perspective générale, le PTP représente un atout économique et stratégique important pour le Canada, et cela, de trois façons. Premièrement, les négociations du PTP sont un élément important des efforts que déploie le Canada pour accroître sa présence commerciale sur les marchés asiatiques à forte croissance. Deuxièmement, cette initiative transformatrice permet au Canada de participer au processus d'établissement de règles, un processus qui influencera la façon dont les échanges commerciaux et les investissements seront négociés en général par la suite. Troisièmement, le PTP donne au Canada l'occasion de collaborer avec son partenaire commercial le plus important, à savoir les États-Unis, pour s'assurer que les résultats des négociations contribueront à protéger et à renforcer l'intégration et les chaînes d'approvisionnement nord-américaines.

● (1105)

Permettez-moi maintenant de vous parler brièvement de chacune de ces questions.

Tout d'abord, l'Asie-Pacifique est une région prioritaire pour les entreprises canadiennes ainsi que pour notre politique commerciale et la promotion des échanges commerciaux. La région de l'Asie-Pacifique englobe certaines des économies qui affichent les taux de croissance les plus élevés au monde. Si l'on tient compte des États-Unis, qui représentent la première économie de la planète en importance, et du Japon, la troisième, le PTP constitue un marché de plus de 792 millions de personnes, pour un produit intérieur brut réuni de 28,1 billions de dollars. Cela représente près de 40 % de l'économie mondiale.

Le PTP est important pour les relations du Canada dans la région de l'Asie-Pacifique et pour les efforts plus généraux que nous déployons afin de diversifier nos échanges commerciaux et nos investissements et de créer de nouvelles sources de prospérité pour les Canadiens. Il est essentiel de consolider et d'accroître l'accès du Canada aux marchés mondiaux et d'améliorer notre compétitivité dans un contexte mondial de plus en plus complexe, et le PTP est l'un des meilleurs régimes que nous pouvons mettre à profit pour atteindre cet objectif. Cela est particulièrement vrai quand on sait que le PTP est appelé à s'élargir de manière à inclure d'autres pays de la région à l'avenir. En fait, la Corée vient de manifester son vif intérêt pour adhérer au PTP. Au fur et à mesure que d'autres pays emboîteront le pas, la valeur du PTP augmentera pour nous, tant sur le plan commercial que géopolitique.

En tant qu'accord moderne et bien pensé, le PTP deviendra le mécanisme qui régira l'intégration économique de l'Asie-Pacifique. Pour le Canada, cette expansion est en plein accord avec ses priorités commerciales dans la région et elle confirme le fait qu'il est essentiel pour le Canada de participer à ces négociations.

En deuxième lieu, il est important que nous participions au processus d'établissement des règles. Même si d'autres négociations régionales se poursuivent actuellement en Asie-Pacifique, y compris les négociations sur le Partenariat économique global régional, le RCEP, dirigées par l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est, l'ANASE, aucune initiative dans la région n'est comparable au PTP, au regard de l'ambition, de l'exhaustivité et de l'étendue qui le caractérisent.

Les entreprises canadiennes savent depuis longtemps qu'il n'est tout simplement pas possible de réussir dans le contexte économique mondial actuel en demeurant passif. La participation au PTP permet au Canada de se retrouver à l'avant-plan pour ce qui est de l'établissement des nouvelles règles qui régiront le commerce et les

investissements, et ce, non seulement dans la région de l'Asie-Pacifique, mais aussi sur le marché mondial dans son ensemble.

On a dit du PTP qu'il constituait une initiative du XXI<sup>e</sup> siècle, mais que signifie cela vraiment? Eh bien, en termes simples, cela veut dire qu'en plus de réduire les droits de douanes, on accordera aussi beaucoup d'attention aux difficultés nouvelles et émergentes auxquelles nos entreprises se heurtent dans une économie mondiale moderne axée sur le savoir, et sur un marché mondial hautement concurrentiel. Ainsi, on cherche à établir dans le cadre du PTP des règles solides relatives à la protection et au respect de la propriété intellectuelle pour nos innovateurs. On cherche également à lever la barre en ce qui a trait aux obstacles non-tarifaires au commerce, aux entreprises d'État, à la transparence et à la cohérence réglementaire. Les négociateurs souhaitent également établir des règles afin d'apporter un soutien aux petites et moyennes entreprises, de tenir compte des particularités de l'économie numérique et d'aider les chaînes d'approvisionnement.

Ce sont tous ces facteurs qui font du PTP un accord commercial moderne, digne du XXI<sup>e</sup> siècle.

Cela m'amène à parler de la troisième raison pour laquelle le PTP est un élément essentiel du plan de promotion du commerce adopté par le Canada. Le PTP fournit au pays l'occasion de collaborer avec son principal partenaire commercial, à savoir les États-Unis, afin de tirer parti de possibilités élargies dans l'ensemble de la région de l'Asie-Pacifique. Notre économie demeure fortement intégrée à l'économie américaine. C'est ainsi que, même si nous cherchons à saisir de nouvelles possibilités et à diversifier nos échanges commerciaux afin de favoriser une croissance durable, nous ne pouvons négliger l'importance de la promotion et de la protection de ces relations.

● (1110)

Tel que vous l'avez probablement constaté, il ressort nettement de la déclaration commune publiée le mois dernier à la suite du Sommet des dirigeants nord-américains que le PTP pourrait contribuer à consolider le partenariat nord-américain.

[Français]

Le PTP fournit aux Canadiens une occasion de préserver et d'améliorer les chaînes d'approvisionnement nord-américaines et aussi de faire la promotion des intérêts du Canada auprès de nos voisins du Sud puisque les États-Unis sont un partenaire indispensable pour nous.

Permettez-moi maintenant de résumer les principaux objectifs que nous voulons réaliser dans le cadre de ces négociations. Évidemment, nous avons de grandes ambitions relatives au PTP en ce qui concerne toutes les questions faisant l'objet de négociations.

Cela dit, les intervenants s'intéressent à plusieurs aspects des règles négociées dans le cadre du PTP. Plus précisément, nous cherchons à obtenir de bons résultats quant à la protection des investissements intérieurs et étrangers. Nous aimerions aussi, entre autres, que l'on établisse des règles fortes et équilibrées pour les droits de propriété intellectuelle et l'exercice de ces droits, que la réglementation soit plus transparente et qu'un cadre disciplinaire efficace soit établi pour les sociétés d'État.

[Traduction]

Nous accordons aussi une grande importance à l'amélioration de la mise en marché d'un vaste éventail de produits, tout en essayant de progresser sur le plan de l'accès aux marchés publics et du commerce des services, y compris pour les fournisseurs de services. Ces dossiers pourraient avoir des répercussions positives marquées sur le plan économique et leur importance nous a été confirmée par les entreprises canadiennes.

Nous déployons beaucoup d'efforts pour obtenir des résultats dans ces domaines et d'autres afin de récolter des avantages concrets pour le Canada.

Les pays du PTP en sont à une étape importantes des pourparlers. Ils ont complété 19 séries de négociations, le Canada ayant participé aux 5 dernières. Nous avons adopté une nouvelle formule prévoyant des interventions fréquentes de la part des experts techniques, des négociateurs en chef et des ministres.

Nos dernières rencontres ont eu lieu à Singapour. Les négociateurs en chef ont tenu des réunions du 17 au 21 février, tandis que les ministres se sont réunis du 22 au 25 février, soit pendant quatre jours. Ces rencontres ont permis aux membres d'avoir des discussions franches sur ce qui doit être fait pour que les travaux progressent. Elles ont aussi permis aux membres du PTP de réaffirmer leur engagement à conclure un accord exhaustif de nouvelle génération qui soutiendra la création et le maintien d'emplois ainsi que la promotion du développement économique dans tous les pays du PTP. Les membres sont conscients du fait qu'il reste du travail à accomplir pour atteindre ces objectifs, et ils poursuivront le travail afin de régler les questions en suspens.

• (1115)

[Français]

En ce qui a trait aux prochaines étapes, les négociateurs travaillent sans relâche depuis les quelques derniers mois. Ces travaux se poursuivent alors que les pays associés au PTP s'emploieront à éliminer les obstacles restants et à amorcer le processus qui leur permettra d'établir l'accord ambitieux, équilibré et renouvelé auquel nous aspirons tous.

Le Canada continuera de faire le nécessaire pour que le public canadien ainsi que les provinces et les territoires demeurent fortement mobilisés, particulièrement dans les domaines de compétence et les champs d'intérêt provinciaux et territoriaux.

[Traduction]

En conclusion, monsieur le président, les négociations de libre-échange prennent de plus en plus d'importance pour ce qui est de promouvoir les intérêts commerciaux du Canada dans le monde et, du même coup, la création de richesse ici même au Canada. Nos concurrents négocient des accords à un rythme record. Le Canada se montre à la hauteur du défi en mettant en oeuvre un plan ambitieux de promotion du commerce, et sa participation aux négociations du PTP constitue un élément essentiel de ce plan.

[Français]

Le gouvernement est résolu à ce que le Canada fasse valoir ses intérêts dans tous les secteurs associés au PTP afin que les négociations rapportent des avantages concrets à toutes les régions du pays.

Je remercie le comité de m'avoir donné l'occasion de faire le point sur ces négociations. J'ai hâte de connaître votre point de vue sur le sujet et je serai également heureuse de répondre dès maintenant à vos questions.

Je vous remercie.

[Traduction]

**Le président:** Merci beaucoup pour votre exposé et vos explications sur le point de vue du ministère.

Nous passerons maintenant à une série de questions et de réponses.

Nous commencerons par M. Morin. Vous avez la parole.

[Français]

**M. Marc-André Morin (Laurentides—Labelle, NPD):** Je vous remercie, monsieur le président.

Tout d'abord, je veux remercier les témoins de leur présence. Elle est d'autant plus appréciée que les négociateurs ont certainement beaucoup à nous apprendre.

Contrairement à ce que le gouvernement peut penser, le NPD est heureux d'appuyer des traités qui profitent aux Canadiens. Cependant, nous ne connaissons presque rien du PTP. Les détails nous ont complètement échappé, ce qui nous inquiète un peu. C'est la raison pour laquelle nous avons beaucoup de questions à vous poser aujourd'hui. Je vous remercie donc à l'avance.

Le Canada a joint les négociations quelques années en retard. Cette situation a-t-elle eu des répercussions au niveau de sa position de négociation? Si oui, à quels chapitres ce retard peut-il lui nuire?

**Mme Kirsten Hillman:** Je vous remercie de votre question.

Comme je l'ai mentionné précédemment, le Canada a joint les négociations lors de la 15<sup>e</sup> ronde, et ce, après avoir tenu de longues consultations avec tous les pays du PTP sur l'entente et sur son contenu en général.

Je peux affirmer sans aucune hésitation que le fait d'avoir joint les négociations au moment où nous l'avons fait n'a posé vraiment aucune difficulté pour le Canada, et ce, pour une raison assez simple. Parmi les pays qui font partie du PTP, certains pays, comme le Canada, les États-Unis et l'Australie, ont conclu au cours des dernières années des ententes de libre-échange assez modernes qui s'inspirent largement les unes par rapport aux autres.

Nous avons également d'autres pays autour de la table, dont la Malaisie et le Vietnam, qui ont moins d'expérience dans ce nouveau genre d'entente comprenant des chapitres sur le travail, l'environnement, les sociétés d'État, la protection des petites et des moyennes entreprises et d'autres types d'obligations ou de chapitres plus modernes.

Durant les premières années de cette négociation, d'après ce que j'ai compris puisque nous n'avions pas encore joint le PTP, les pays ayant plus d'expérience dans la négociation d'ententes un peu plus au goût du 21<sup>e</sup> siècle ont pris le temps qu'il fallait pour bien familiariser les pays ayant moins d'expérience avec les chapitres sur l'environnement, le droit de travail et ainsi de suite. Lorsque le Canada a joint la table des négociations, ces pays prenaient toujours part au PTP.

• (1120)

**M. Marc-André Morin:** Comme notre temps est limité, je vais passer à une autre question.

Le Canada n'a pas toujours été tout à fait le bienvenu dans ce partenariat. Certains participants avaient des réserves sur des questions telles que la gestion de l'offre, etc.

Quelles étaient les conditions d'entrée au moment où le Canada a joint le PTP? Pouvez-vous nous donner des exemples à ce sujet?

**Mme Kirsten Hillman:** Aucune condition n'a été imposée au Canada lorsqu'il a joint le PTP.

**M. Marc-André Morin:** Comment le Canada va-t-il intégrer les chapitres de discussion qui étaient clos au moment où il a joint le PTP?

**Mme Kirsten Hillman:** Le Canada a joint les négociations en même temps que le Mexique, mais avant le Japon. La Malaisie a joint les négociations avant nous, alors que les négociations avaient commencé.

Chaque nouveau pays qui joignait le PTP s'engageait auprès des autres partenaires à ne pas ralentir les négociations et à maintenir le rythme. Le Canada a pris cet engagement, ce qui me semble justifié. Il a donc fallu bien nous préparer ou, comme on dit en anglais,

[Traduction]

nous devons être en mode opérationnel.

[Français]

On a fait en sorte de s'engager à l'être. On négocie présentement.

Il existe un principe dans toutes les négociations en matière de commerce international. Je vais le dire en anglais parce que je ne connais pas les mots en français.

[Traduction]

Nous négocions ce qui s'appelle un engagement unique, ce qui veut dire que le traité ne peut être conclu, en entier ou en partie, jusqu'à ce que toutes les négociations aient été menées à bien. Nous avons donc décidé d'y participer. Nous nous sommes engagés à tenir le rythme, ce que nous avons fait. Nous sommes pleinement intégrés et au final, aucun engagement n'est pris au cours des négociations jusqu'à ce que tout le monde se soit entendu là-dessus.

**Le président:** Soyez très bref.

[Français]

**M. Marc-André Morin:** Il reste encore certainement beaucoup de travail à accomplir. Pourriez-vous me dire dans les grandes lignes quels chapitres sont considérés comme étant réglés et ce qui reste encore à être discuté?

[Traduction]

**Mme Kirsten Hillman:** Il s'agit d'un engagement unique, donc dans un sens, rien n'est décidé jusqu'à ce que tout soit décidé.

Nous avons réalisé de très bons progrès à bon nombre de chapitres, les mesures sanitaires et phytosanitaires, les obstacles techniques au commerce, les petites et moyennes entreprises et le travail. On est bien avancé dans divers chapitres.

Certains des domaines les plus difficiles sont les domaines les plus récents. Ainsi, le chapitre des sociétés d'État présente plus de défis, car pour certains des pays à la table, c'est un domaine inconnu. Le chapitre de l'environnement est problématique pour certains pays. Le domaine de la propriété intellectuelle est un domaine vaste et technique, lequel exige plus de travail. Viennent ensuite tous les domaines liés à l'accès aux marchés, les services, les investissements, les marchés publics, l'admission temporaire et les biens et services financiers. Nous continuons de progresser dans ces domaines également.

• (1125)

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à M. O'Toole qui disposera de sept minutes.

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

Je vous remercie, mesdames Hillman et Mme Theodore, d'être venues. Nous sommes heureux d'entendre des fonctionnaires professionnels qui participent aux négociations. Nous vous sommes reconnaissants d'avoir pris le temps de venir aujourd'hui.

J'aimerais faire quelques observations sur l'intervention de mon ami, M. Morin, qui a évoqué des aspects positifs du fait de soutenir le commerce et les traités qui ont des retombées pour le Canada. La plupart des députés parlementaires reçoivent énormément de courriels qui tentent de répandre de la désinformation sur le commerce.

En fait, les membres du NPD qui siègent au comité sont à l'origine de ces courriels ou participent aux activités des sites Web comme TPP Legislators for Transparency. Nous sommes donc très heureux de recevoir des représentants qui participent aux négociations et qui pourront dissiper le mythe d'un ordre du jour secret quelconque.

Le courriel le plus récent reçu par tous les députés dans le cadre de ces campagnes de courriels indiquait qu'il n'y avait aucune justification pour négocier avec les pays du Partenariat transpacifique. Je crois que votre exposé sera très utile, car vous avez montré très exactement la justification d'être présent à la table de négociations. Je vais profiter du peu de temps qui m'est imparti pour parler de cette justification et je vais faire part de notre échange aux intervenants, comme le Conseil des Canadiens et d'autres, qui tentent de brouiller les cartes et de désinformer.

La deuxième partie de votre exposé était, à mon avis, le plus important en ce qui concerne l'établissement des règles. Il s'agit d'un marché de quelques 800 millions de consommateurs, ce qui représente une partie considérable de l'économie mondiale et, si nous n'établissons pas les règles de commerce pour la prochaine génération, le Canada sera le perdant et notre économie en pâtira.

J'aimerais que vous nous parliez un peu plus de l'établissement des règles et si possible du volet des services par rapport à l'économie canadienne. Bien souvent, nous pensons que le commerce c'est la vente de voitures ou de ressources, soit des produits, mais en fait les services représentent 70 % du PIB et 14 millions d'emplois au Canada. Les accords commerciaux modernes, comme l'AECG et d'autres tiennent compte notamment de l'échange des services et de la mobilité professionnelle. Pouvez-vous nous en parler en ce qui a trait au processus d'établissement des règles aux fins du PTP?

**Mme Kirsten Hillman:** Oui, bien sûr. Avec plaisir.

En ce qui concerne votre question plus générale concernant l'établissement des règles, j'aimerais signaler le fait que l'ALENA et les accords de l'OMC remontent à déjà 20 ans. Ce sont d'excellents accords, notamment l'OMC qui a fixé des normes mondiales, et l'ALENA qui a permis l'intégration de notre pays en Amérique du Nord et auquel on peut attribuer une bonne partie de notre prospérité et la création des plates-formes nord-américaines. Ce sont des accords très importants.

Ceci dit, comme je le disais plutôt, le monde du commerce a évolué. La façon dont nous procédons aux échanges a aussi. L'économie numérique est devenue beaucoup plus importante. Les petites et moyennes entreprises sont devenues les moteurs de notre économie. Il est donc essentiel de s'attarder sur le type de règles qu'il faut avoir pour les aider.

À titre d'exemple, des facteurs comme l'absence de transparence réglementaire, ou des exigences en matière de licence dans un pays étranger qui changent d'un jour à l'autre, ces facteurs peuvent causer tant d'ennuis aux petites et moyennes entreprises qu'elles renonceraient aux activités internationales. Il se peut que ces entreprises se lancent aux États-Unis, mais il sera trop risqué pour elles de s'aventurer plus loin.

En ce qui concerne les modalités du commerce et l'établissement des règles, notre responsabilité consiste à créer les conditions selon lesquelles ces acteurs qui créent des emplois dans notre pays pourront grandir, participer et s'épanouir, les conditions telles que la transparence réglementaire, la prévisibilité réglementaire, la réduction des obstacles techniques, l'échange prévisible et sûr des données, et la protection nécessaire de l'innovation.

Nous avons parlé à un nombre important d'entreprises, dont le secteur énergétique, qui créent de petits outils et mécanismes dont se sert le secteur des ressources, et qui alimentent de grands marchés en Asie. Si ces produits sont vendus et ensuite recréés, à ce moment-là ces entreprises perdent leur chiffre d'affaires, leur innovation et la valeur de leurs produits. Nous devons donc nous assurer que ces règles sont en place et appliquées dans la région et veiller à ce que le traité s'applique à d'autres acteurs dans la région, ce qui est essentiel pour les acteurs canadiens.

Voulez-vous que je vous parle des services? Je ne veux pas vous...

• (1130)

**M. Erin O'Toole:** Combien de temps me reste-t-il?

**Le président:** Il vous reste une minute et demie.

**M. Erin O'Toole:** S'il me reste une minute, je vais passer à ma prochaine question. Nous pourrions discuter longtemps, mais mon temps est limité.

Je suis content que vous ayez parlé des PME. Ma visite des installations des maisons Viceroy m'a épaté, la semaine dernière. Cette entreprise emploie 200 travailleurs à Port Hope et 200 autres à Richmond, en Colombie-Britannique, qui sont représentés par le syndicat Unifor. Compte tenu des négociations bilatérales avec la Corée et le Japon, elle prévoit doubler ses effectifs au cours des cinq prochaines années. C'est une moyenne entreprise dont nous n'entendons pas souvent parler, mais elle a besoin du libre-échange. Je suis content que vous ayez parlé des PME.

Veillez répondre brièvement. Sans accord commercial, nous ne pouvons ni protéger la propriété intellectuelle ni réduire les tarifs ou les obstacles non tarifaires. Est-il exact qu'à défaut d'avoir un accord de protection et de promotion, un accord de libre-échange ou un traité, les entreprises canadiennes sont désavantagées en matière d'exportations?

**Mme Kirsten Hillman:** C'est vrai sur deux plans.

Tout d'abord, les accords commerciaux établissent les règles et en garantissent l'application. Nous voulons fixer les conditions qui permettent à nos entreprises de fonctionner de manière efficace et prévisible. Nous voulons accéder à des marchés ouverts et prévisibles, en échange des mêmes avantages. C'est le marché qu'il faut conclure. L'avantage d'un tel accord, c'est qu'il prévoit aussi des mécanismes pour faire respecter nos engagements.

Sans accord, il n'existe ni règles ni application, mais nous sommes aussi désavantagés par rapport à ceux qui mettent en oeuvre un tel accord. Si nous ne participons pas aux négociations et que nous ne cherchons pas à tirer profit des débouchés — et je vous assure que tout le monde s'intéresse aux marchés asiatiques en forte croissance —, nous sommes encore plus désavantagés. Si nous

n'appliquons pas de règles contrairement à d'autres pays, nous ne pouvons pas offrir les mêmes avantages à nos entreprises.

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

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Pacetti.

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

Mesdames Hillman et Theodore, merci de témoigner.

J'ai beaucoup de questions à poser. Je pourrais commencer par le début ou par la fin. Je préfère commencer par la fin.

Que voulons-nous accomplir et quel est notre grand objectif? Voulons-nous simplement mettre en oeuvre un libre-échange exempt de tarifs, au bout du compte?

**Mme Kirsten Hillman:** Je vais revenir à ma dernière réponse.

Au fond, un accord commercial comme celui-ci doit nous procurer deux avantages. Les entreprises doivent profiter d'un milieu ouvert et prévisible qui applique des règles pour que les engagements en matière de transparence réglementaire soient respectés, par exemple. La réglementation et les changements doivent figurer sur un site Internet, ce qui n'est pas le cas dans tous les pays membres du PTP. C'est un obstacle majeur pour les entreprises. Ce n'est qu'un exemple.

**M. Massimo Pacetti:** Non, mais c'est un bon exemple que nous allons examiner.

Quelle est la différence? Pourquoi devons-nous négocier avec tous ces pays, si certains d'entre eux appliquent déjà des règles, tandis que d'autres non? Quel est l'avantage de ces négociations, au fond? Je me demande si c'est une perte de temps. Je pourrais poser des dizaines de questions.

Nous négocions en même temps avec le Japon. Nous avons déjà négocié avec la Corée, qui pourrait se rattacher. Nous avons déjà des accords avec les États-Unis et le Mexique.

C'est sans doute une bonne approche, mais je me demande simplement si c'est la plus efficace pour atteindre nos grands objectifs de libre-échange ou de commerce loyal, car certains pays partenaires n'en sont même pas à la première étape. Comment ces négociations, auxquelles je ne participe pas, se déroulent-elles? Je me demande même comment vous faites pour en arriver à négocier.

Bien des questions restent en suspens.

• (1135)

**Mme Kirsten Hillman:** Laissez-moi trouver une façon de vous répondre.

Durant plus d'une génération, la pierre angulaire de la politique commerciale du Canada, c'était les règles internationales établies par l'OMC. Car en tant qu'économie de taille moyenne fortement dépendante du commerce, nous tentons d'établir des conditions équitables dans les pays avancés, comme ceux en Europe ou les États-Unis, et dans les pays qui se développent rapidement et avec lesquels nous pouvons renforcer nos liens économiques.

Malheureusement, il est difficile de modifier les règles de l'OMC. Des pays cherchent donc à conclure des accords bilatéraux. Le PTP et quelques autres initiatives régionales rendent en quelque sorte l'OMC désuète. Cette organisation ne tient pas compte des réalités du marché actuel et de ce dont les entreprises ont besoin de la part des gouvernements pour instaurer des règles équitables.

Pour répondre à votre question, nous passons des accords avec ces pays, car ils établissent des règles ensemble. Bien des pays sont extrêmement importants pour nous et pour notre économie. De plus, ce mécanisme devrait prendre de l'ampleur dans la région et inclure d'autres pays très importants pour nous.

**M. Massimo Pacetti:** Quels sont les pays les plus importants dans le PTP?

**Mme Kirsten Hillman:** Les plus importants pour nous?

**M. Massimo Pacetti:** Pour le Canada, oui.

**Mme Kirsten Hillman:** Mis à part nos partenaires de l'ALENA, ce sont le Japon et les marchés asiatiques qui se joignent à l'initiative.

**M. Massimo Pacetti:** Un très grand pays comme la Malaisie est-il important pour nous?

**Mme Kirsten Hillman:** Oui.

**M. Massimo Pacetti:** Je ne veux pas m'en prendre à ce pays, mais je présume que son régime réglementaire n'est pas aussi évolué que le nôtre?

**Mme Kirsten Hillman:** Je ne veux pas le critiquer, moi non plus.

Je dirais à coup sûr que certains des pays avec qui nous négocions ont posé des problèmes à nos entreprises par le passé.

**M. Massimo Pacetti:** D'accord. Voici ma préoccupation, concernant votre réponse à la question de M. Morin sur les accords à la pièce. Nous pouvons faire tout ce travail, puis simplement nous retirer en fin de compte? Je ne parle pas seulement du Canada; tous les pays peuvent se retirer.

Je peux me tromper, mais nous partons de zéro ou moins encore concernant la Malaisie, qui n'a pas un régime réglementaire aussi évolué que le nôtre. Ne devriez-vous pas vous occuper d'abord de cette question avant d'en envisager d'autres? Dans la négative, vous n'avez qu'à négocier avec le Japon et avec d'autres pays et simplement signer l'accord avec le Japon.

**Mme Kirsten Hillman:** Je pense que, dans une négociation multipartite complexe comme celle-ci, chaque pays veut obtenir certains avantages et est sensible à certaines questions. Chaque partie sera prête à accepter un lot d'avantages et de concessions.

Nous passons des accords à la pièce, parce que nous ne pourrions évaluer qu'à la toute fin si ces avantages et ces concessions sont acceptables pour nous. Il en va de même pour chaque pays qui négocie. Un pays ne va accorder certains avantages auxquels vous tenez que si vous acceptez d'accorder ceux qui lui importent. Nous y allons petit à petit. Au bout du compte, nous allons tous revenir au bercaill et présenter le meilleur marché que nous pouvions conclure.

Après des années de négociation prudente, tout le monde devrait idéalement être satisfait. Sinon, les négociations vont en général se

poursuivre jusqu'à ce qu'on y trouve son compte. C'est le dur labeur auquel on doit s'attendre lorsque divers pays entrent en négociation. Je pense que la diversité des pays est une des principales raisons qui rendent cette initiative si intéressante, car nous montrons l'exemple et établissons des règles non seulement pour les pays qui en appliquent déjà, mais aussi pour ceux qui n'ont pas encore pris de telles mesures. Sans l'OMC, nous faisons tous des progrès. Tous les pays développés et toute la communauté mondiale cherchent des débouchés. Selon moi, c'est un microcosme et un outil extrêmement utile pour établir les politiques.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Cannan, vous avez sept minutes.

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

Madame Hillman, je souhaite à vous et à votre équipe la bienvenue au Comité du commerce.

Dans la foulée des commentaires de mon collègue M. O'Toole, je veux parler des accords de commerce négociés par des négociateurs professionnels spécialistes des politiques commerciales comme vous, plutôt que par les parlementaires ou les politiciens.

• (1140)

**M. Massimo Pacetti:** Voilà le problème.

**L'hon. Ron Cannan:** Pouvez-vous dire au comité si vous estimez que le juste équilibre de transparence et de confidentialité est atteint dans ces négociations?

**Mme Kirsten Hillman:** Avec plaisir.

Historiquement, nous avons toujours cherché un équilibre dans les négociations commerciales entre les exigences... et je précise que ces négociations ne diffèrent pas des négociations dans le milieu des affaires ou du travail. Un certain niveau de confidentialité est requis pour maintenir la confiance de nos partenaires de négociation. Il faut être en mesure de connaître les réactions à certaines idées et de voir si elles sont valables dans un contexte qui met les parties en confiance et qui préserve la confidentialité. Sinon, personne ne va prendre de risques.

Comme vous le savez déjà, toutes les négociations ont besoin d'un certain degré de confidentialité, sinon elles achoppent. Personne ne peut négocier en public.

Cela dit, c'est une initiative gouvernementale qui sert l'intérêt des Canadiens, de nos entreprises et de notre main-d'oeuvre. Les positions que nous devons prendre en tant que fonctionnaires s'appuient toujours sur les consultations qui ont lieu au sein du gouvernement et dans la société canadienne en général.



Comme par le passé, notre mécanisme de consultation ou nos outils sont très robustes dans ces négociations. Nous avons lancé le processus de la *Gazette du Canada*, avant d'amorcer les négociations en décembre 2011. Nous avons reçu 79 mémoires d'entreprises, d'associations, de la société civile, des provinces, de personnes et de sources diverses. Dans notre mécanisme de consultation et durant les négociations, nous nous entretenons souvent avec des centaines d'entreprises canadiennes et des partenaires de la société civile. Nous organisons des webinaires et nous employons des outils en ligne et les courriels. Nous répondons aux propositions écrites et nous rencontrons des groupes précis du milieu des affaires ou d'autres, qui veulent discuter de ce qui se passe dans leurs secteurs d'intérêt.

Sans éroder la confiance de nos partenaires de négociation, nous tenons une multitude de consultations pour éclairer nos positions. Ce mécanisme nous permet de garantir que l'information est transmise aux parties qui ont un grand intérêt dans le PTP.

Fait intéressant que je n'avais jamais vu dans ma carrière, le PTP prévoyait une journée des intervenants durant toutes les rondes de négociations officielles. Les négociations étaient suspendues durant un jour pour inviter les intervenants des pays du PTP à présenter des exposés non seulement aux négociateurs de leurs pays, mais aussi à ceux de tous les pays du PTP. Il y avait ensuite une période de questions et réponses.

Je n'avais rien vu de tel, auparavant. Bien des intervenants canadiens ont participé à cette activité, qui leur permettait de discuter avec les négociateurs de tous les pays du PTP qu'ils voulaient. Je n'avais jamais vu de négociations aussi ouvertes.

**L'hon. Ron Cannan:** Merci beaucoup de ces précisions. Comme vous, le premier ministre et le ministre du Commerce l'avez répété maintes fois, je signale à tous les membres du comité et à tous les Canadiens que nous signons seulement les accords qui servent l'intérêt de tous les Canadiens. C'est ce que j'ai constaté en Corée, où j'ai eu l'honneur d'annoncer il y a deux semaines la fin des négociations sur la porte de l'Asie.

Bien des intervenants vantent maintenant les mérites d'un accord bilatéral avec le Japon. Vous ou M. Pacetti en avez parlé, lorsqu'il vous a parlé du prochain pays en importance après ceux de l'ALENA. Vous pouvez peut-être donner une mise à jour au comité. Je pense que nous en sommes à la cinquième ronde de négociations avec le Japon.

Selon vous, comment ces négociations se déroulent-elles, en parallèle de celles sur le PTP?

**Mme Kirsten Hillman:** Nous avons présentement une équipe de négociateurs à Tokyo qui prennent part à la cinquième ronde de négociations avec le Japon. Ces négociations se déroulent bien. Ce serait peut-être inexact de dire qu'elles ne font que commencer, mais nous en sommes encore aux premières étapes. Le Japon s'est aussi engagé à poursuivre les négociations sur le PTP et sur l'accord de libre-échange en parallèle. C'est précisément ce que nous faisons.

Évidemment, bien des aspects de nos négociations bilatérales sont également examinés dans le PTP. D'une certaine manière, c'est plutôt profitable pour nous, car nous pouvons discuter de ces deux instruments en même temps.

• (1145)

**L'hon. Ron Cannan:** C'est très utile. Plusieurs d'entre nous sont déjà allés au Japon, et nous connaissons donc l'importance de cet accord pour ouvrir le marché asiatique et offrir des occasions bilatérales. Je sais que le Japon nous accueille à bras ouverts, car nous ne représentons pas une menace pour ce pays; nous ne

produisons pas de riz, contrairement à l'un des autres partenaires du PTP.

J'ai une dernière brève question sur l'échéancier et sur votre avis au sujet du président Obama qui tente d'obtenir l'Autorité en matière de promotion du commerce. Il n'a pas vraiment réussi. À votre avis, quel serait l'échéancier en lien avec le PTP?

**Mme Kirsten Hillman:** C'est toujours une question difficile dans mon cas.

Tout ce que je peux dire, c'est qu'il y a un engagement profond et soutenu en vue de conclure un accord aussi rapidement que possible. Cela dit, il reste un grand nombre de questions complexes en suspens. Aux États-Unis, des processus politiques au niveau national sont en cours d'élaboration. Le Chili vient juste d'avoir un changement de gouvernement. Ce genre de choses entraîne toujours des répercussions sur le rythme des négociations et nous ne pouvons rien y faire. Je ne crois pas que nous sommes en position de faire des prévisions. Je pense qu'on ne veut pas laisser traîner les choses, et nous savons que lorsque les négociations s'éternisent, les gens sont moins motivés à faire les choix nécessaires pour conclure l'accord.

Je sais que ma réponse n'est pas très précise, mais je crois que c'est la seule réponse possible en ce moment.

**L'hon. Ron Cannan:** C'est une réponse honnête et sincère. Je vous en suis reconnaissant.

Merci beaucoup.

**Le président:** Merci beaucoup.

Madame Liu, vous avez la parole.

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

J'aimerais également remercier Mme Hillman et Mme Theodore de comparaître devant notre comité aujourd'hui.

Avant de poser mes questions, j'aimerais brièvement revenir sur le fait que les conservateurs ont affirmé qu'il s'agissait de l'un des processus de négociation les plus transparents. Pourtant, des témoins qui ont comparu devant le comité n'étaient pas en mesure d'estimer le nombre d'emplois créés dans leurs propres secteurs. Je sais que M. O'Toole est préoccupé au sujet du Conseil des Canadiens et des dommages qu'il pourrait causer. Je crois qu'il est dans le meilleur intérêt de tous les Canadiens de rendre les négociations plus transparentes.

J'aimerais continuer en parlant du nombre d'ALE que le Canada a déjà signés avec les principaux pays du PTP. Étant donné que nous avons déjà des accords commerciaux avec un grand nombre de ces pays, quel nouvel accès au marché le Canada gagne-t-il par l'entremise du PTP?

**Mme Kirsten Hillman:** Comme je l'ai dit, il s'agit à la fois de l'accès au marché et de l'établissement de règles.

Parmi les pays avec lesquels nous n'avons pas d'ALE, par exemple la Malaisie, le Vietnam, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et le Japon, certains ont mis en place d'importants obstacles à l'accès aux marchés. Il y a des droits de douane de l'ordre de 10, 20 ou 30 % dans certains des secteurs qui nous intéressent, notamment l'agriculture, les forêts, les pêches, les fruits de mer et les produits chimiques.

**Mme Laurin Liu:** N'avez-vous pas besoin de projections concrètes pour cela? C'est-à-dire des données sur l'accès au nouveau marché que le Canada obtiendra ou s'agit-il seulement d'hypothèses de projection?

**Mme Kirsten Hillman:** Cela dépend de ce qu'on obtient au bout du compte.

Nous examinons les droits de douane actuels dans les secteurs présentant un intérêt sur le plan des exportations pour le Canada. Il y a un large éventail de secteurs d'exportation qui nous intéressent dans le PTP, par exemple les produits que je viens de vous mentionner, mais aussi des services — un éventail de services professionnels, de services d'ingénierie et de services environnementaux. Cela revient à la question qu'on m'a posée plus tôt au sujet des services. L'appui et l'intervention offerts par la plupart de nos fournisseurs de services dans le cadre de cette initiative sont les meilleurs que j'ai vus depuis longtemps. Il s'agit également d'une priorité pour les Canadiens. Toutefois, il est trop tôt pour prévoir ce que cela va donner au bout du compte. Nous ne pouvons pas savoir à ce moment-ci. C'est ce que nous essayons d'accomplir.

**Mme Laurin Liu:** Selon un éditorial paru récemment dans le *New York Times*, le Canada est en fait l'un des pays qui tentent de miner la création d'un processus de règlement des différends qui mettrait en oeuvre les dispositions environnementales contenues dans l'accord. Ces affirmations sont fondées sur la fuite d'un chapitre traitant de l'environnement.

Est-ce vrai? Si oui, quelles sont les raisons qui motivent la position du Canada?

• (1150)

**Mme Kirsten Hillman:** Le Canada a des accords parallèles — ou un chapitre traitant de l'environnement, dans le cas de l'AECG — dans toutes ses ALE modernes. Nous nous sommes engagés à l'égard de solides chapitres traitant de l'environnement. Cela comprend la possibilité d'intenter des poursuites si le chapitre ou l'accord parallèle n'est pas mis en oeuvre. C'est notre position, et c'est absolument la position que nous adoptons à la table des négociations du PTP.

**Mme Laurin Liu:** Autrement dit, il ne s'agit pas d'une position claire pour un processus de règlement des différends lié aux dispositions environnementales.

**Mme Kirsten Hillman:** Il existe de nombreux modèles de processus de règlement des différends et divers pays ont différents points de vue à cet égard. Dans tous nos ALE, nous avons utilisé des processus de règlement des différends fondés sur la collaboration dans le cadre desquels des experts indépendants examinaient l'infraction présumée et formulaient une conclusion sur la voie à suivre. Nous avons toujours eu des chapitres exécutoires et, comme je l'ai dit, c'est la position que nous adoptons dans ce cas-ci.

**Mme Laurin Liu:** Le gouvernement de l'Australie a également affirmé qu'il n'était pas prêt à se soumettre au mécanisme de règlement des différends entre investisseurs dans le cadre du PTP et il a encouragé les négociateurs du PTP à exclure le RDIE. L'UE examine aussi minutieusement le RDIE dans le cadre du PTP. Toutefois, le Service de recherche du Congrès des États-Unis a

affirmé que le PTP proposé contiendra probablement des dispositions liées au règlement des différends et à la gouvernance de l'entente. Pourriez-vous nous parler de la position du Canada à cet égard?

**Mme Kirsten Hillman:** En ce qui concerne le RDIE ou en ce qui concerne le mécanisme de règlement des différends en général?

**Mme Laurin Liu:** En ce qui concerne le RDIE.

**Mme Kirsten Hillman:** La position adoptée par le Canada, c'est qu'en tentant de créer des environnements prévisibles, ouverts et transparents pour nos investisseurs, nous nous efforçons également d'avoir des règles solides et applicables entre les États et entre l'investisseur et l'État. C'est la position que nous avons adoptée dans le PTP.

**Mme Laurin Liu:** Merci.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Hoback, vous avez la parole.

**M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC):** Merci, madame Hillman. Je suis heureux de vous voir aujourd'hui et je vous remercie de comparaître au sujet du PTP.

Je suis un peu curieux. Pourriez-vous préciser certains des obstacles qui ralentissent actuellement le processus? Y a-t-il de gros obstacles qui nous empêcheraient, à votre avis, de terminer cela et de ratifier l'accord?

**Mme Kirsten Hillman:** Je ne vois pas de plus gros obstacles que dans d'autres négociations. La réalité de n'importe quelle négociation commerciale, c'est que nous pouvons tenter de résoudre les problèmes qui se posent, mais les plus gros problèmes sont présents jusqu'à la fin. C'est toujours le cas. Chaque pays fait donc face à des problèmes, et ces problèmes diffèrent selon les pays.

Un peu plus tôt, nous parlions de certains de ces pays qui n'avaient jamais assumé ces types d'obligations auparavant. Il peut donc leur être difficile de finaliser ces engagements. L'accès aux marchés et l'ouverture des marchés aux investissements et aux services, ainsi que les services financiers et les marchés publics, peuvent aussi prendre du temps à atteindre le niveau que nous — et d'autres — jugeons approprié, et c'est la même chose pour les produits, et c'est vrai dans tous les secteurs.

Je ne dirais pas qu'il y a un obstacle en particulier, ou même deux ou trois. Je crois que cela dépend du pays et que dans chaque cas, comme je le disais, on s'efforce de conclure une entente. Dans certains cas, on a plus de problèmes à convaincre les négociateurs qu'il s'agit d'une entente logique pour eux et leur pays.

**M. Randy Hoback:** L'ajout de différents groupes ou de différents pays aux négociations du PTP — et vous avez dit qu'il y avait d'autres pays qui avaient démontré un intérêt à cet égard — rend-il les parties intéressées moins déterminées ou résolues à terminer le processus?

**Mme Kirsten Hillman:** Absolument pas. En fait, je dirais que c'est le contraire.

Je crois que l'intérêt de la Corée... Taïwan a récemment manifesté son intérêt. La Thaïlande a également exprimé un intérêt. Il y a différents degrés d'intérêt. Mais je crois, au contraire, que cela renforce la nécessité de finaliser l'entente entre nous, les négociateurs, afin que nous puissions ensuite lancer le processus qui vise à faire entrer de nouveaux pays et à élargir l'entente. Je dirais que cela nous pousse également à veiller à ce que l'entente nous permette d'atteindre nos objectifs, et que lorsque nous l'étendrons dans la région, nous nous retrouvons avec une plateforme vraiment efficace à mesure que le nombre de membres augmentera.

• (1155)

**M. Randy Hoback:** Comment les négociations dans le cadre du PTP et sa signature influencent-elles les ententes bilatérales, par exemple, l'ALENA ou celle que nous venons de conclure avec la Corée? Le PTP devient-il plus important? L'emporte-t-il sur les autres ententes? Y a-t-il des domaines dans lesquels il entraînerait des répercussions, et où cette partie de l'entente aurait préséance sur l'ALENA, par exemple? Comment cela fonctionne-t-il?

**Mme Kirsten Hillman:** Nous avons un grand nombre d'ALE bilatéraux avec des pays qui sont également nos partenaires au sein de l'OMC. Nous avons recours à un certain principe lorsque des engagements se chevauchent. Tout d'abord, en ce qui concerne les biens et l'accès au marché, le régime le plus libéral peut l'emporter. L'exportateur peut tirer avantage du règlement de l'accord qui lui est le plus profitable. Dans ce sens, je présume qu'il serait juste de dire qu'un accord « l'emporterait » sur les autres.

En ce qui concerne les différents domaines — et ainsi les règlements concernant les sociétés d'État ou les obstacles techniques au commerce ou le SPS, etc. —, on a recours au principe de la coexistence. Dans la mesure du possible, ce que nous tentons de faire, et je crois que nous réussissons bien dans le cadre du PTP, c'est d'établir des règles qui se fondent simplement sur tout ce que nous avons fait jusqu'ici. On part de ce qui a déjà été accompli et on tente de franchir l'étape suivante et de s'attaquer aux préoccupations que nous ont confiées nos entreprises. Encore une fois, elles devraient être en mesure de coexister. Évidemment, au bout du compte, nous effectuerons une analyse juridique très rigoureuse pour vérifier que c'est bien le cas. Si ce n'est pas le cas, il existe des mécanismes pour nous aider à veiller à ce que tous les éléments s'imbriquent en douceur.

**M. Randy Hoback:** D'accord. Et, évidemment, notre collègue du NPD vient de faire un commentaire sur la transparence, et le gouvernement a essentiellement affirmé qu'il s'agissait de l'entente la plus transparente. Je dirais bien sûr que ce n'est pas le gouvernement qui l'affirme, mais les négociateurs.

Êtes-vous d'accord avec ce commentaire? De quelle façon la transparence et le processus de consultation se comparent-ils à ceux des ententes précédentes auxquelles vous avez participé?

**Mme Kirsten Hillman:** Selon mon expérience personnelle — et je n'ai pas participé à tous les ALE que nous avons négociés —, la caractéristique qui était unique et que je n'avais jamais vue auparavant — et qui a été un franc succès —, c'est l'activité à l'intention des parties intéressées que les négociateurs ont organisée avant que nous nous joignons à l'entente, et dans laquelle les parties intéressées de n'importe quel pays du PTP pouvaient assister à une ronde de négociations. Les négociations ont été suspendues pendant une journée, et les parties intéressées ont pu faire des présentations, et non seulement les négociateurs en chef, mais n'importe quel membre de notre équipe de négociations a été en mesure d'écouter ces présentations, et on leur a ensuite donné l'occasion de poser des

questions. Les parties intéressées ont également eu la chance d'organiser des réunions bilatérales avec des négociateurs d'autres pays.

Ici, au Canada, nos parties intéressées peuvent demander à rencontrer les membres de mon équipe lorsqu'ils le jugent nécessaire. Toutefois, une chose qui est beaucoup plus compliquée pour ces intervenants, à mon avis, c'est de créer une interface avec des négociateurs d'autres pays. Et lorsque j'ai dit que je n'avais jamais rien vu de pareil auparavant, il s'agissait de cette caractéristique en particulier. C'était un élément de transparence que je n'avais jamais vu auparavant et qui, à mon avis, a été un franc succès.

**M. Randy Hoback:** Cela prouve...

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Allen, bienvenue au comité. Vous avez la parole pour cinq minutes.

**M. Malcolm Allen (Welland, NPD):** Merci beaucoup, monsieur le président.

J'aimerais remercier Mme Hillman et Mme Theodore d'avoir comparu devant le comité aujourd'hui.

Permettez-moi d'entrer dans le vif du sujet. Je suis le porte-parole en matière d'agriculture, et la gestion de l'offre est évidemment une chose très importante dans mon domaine. Ce qu'ont dit la Nouvelle-Zélande ou les États-Unis au sujet de la gestion de l'offre n'est manifestement pas un secret. Je vis très près de la frontière, c'est-à-dire à environ 20 minutes de Buffalo, où vous pouvez acheter une cruche de lait pour 2 \$ US chez Tops. Il ne fait aucun doute qu'ils cherchent à entrer sur le marché.

J'ai une question vraiment facile. La gestion de l'offre fait-elle toujours partie des négociations?

**Mme Kirsten Hillman:** Eh bien, je crois que la réponse à cette question, c'est que nous avons entrepris ces négociations avec nos points sensibles. D'autres pays ont d'autres points sensibles. Nous...

**M. Malcolm Allen:** Non, je comprends cela. J'ai déjà participé à des négociations. J'ai déjà travaillé dans le domaine des conventions collectives. Je comprends.

La question fait-elle partie des négociations? C'est très simple. Soit elle en fait partie, soit ce n'est pas le cas.

**Mme Kirsten Hillman:** J'aimerais savoir ce que vous entendez par « La question fait-elle partie des négociations »?

**M. Malcolm Allen:** Il s'agit surtout du secteur des produits laitiers. Les trois piliers de la gestion de l'offre. Font-ils toujours partie des négociations? Ou les avez-vous retirés et essentiellement protégés? C'est l'essentiel de ma question.

**Mme Kirsten Hillman:** Nous avons entrepris les négociations en disant que nous étions prêts à parler de toutes les questions que les autres pays souhaitaient aborder. Comme vous l'avez dit, la Nouvelle-Zélande et d'autres pays ont affirmé qu'ils voulaient discuter avec nous de tous les éléments du secteur agricole du Canada. Et nous avons répondu que nous allions le faire.

• (1200)

**M. Malcolm Allen:** Je n'ai jamais aimé mettre des mots dans la bouche de quelqu'un, mais je vais prétendre qu'il s'agit d'une réponse affirmative, et que la question fait toujours partie des négociations.

J'entends mes amis de l'autre côté parler de transparence. Il s'agit de savoir si cela fait partie des négociations ou non, et maintenant, la réponse, c'est que tous les secteurs font partie des négociations. En ce qui concerne le secteur agricole, je présumerai que cela signifie que la question de la gestion de l'offre fait toujours partie des négociations.

**M. Randy Hoback:** Au début, tous les secteurs font partie des négociations.

**M. Malcolm Allen:** À mon avis, c'est une question assez simple.

De plus, si nous examinons l'AECG — qui est en quelque sorte terminé, mais pas tout à fait, étant donné que nous attendons toujours que tous les autres détails soient réglés —, je croyais que nous verrions ici, en autres, ou que nous penserions voir ici, du côté de la gestion de l'offre, l'ouverture des limites permises en ce qui concerne le marché des fromages. Les secteurs peuvent être ceci ou cela, mais au bout du compte...

**M. Randy Hoback:** J'invoque le Règlement. On pose au témoin sur le PTP des questions au sujet d'un autre accord, l'AECG, et on lui demande son avis personnel. Il s'agit d'un accord sur lequel elle n'a pas travaillé.

**Le président:** Je vais permettre qu'on pose la question.

Il peut poser les questions qu'il souhaite poser, et la réponse peut être appropriée...

**M. Malcolm Allen:** Je crois que mon collègue de l'autre côté de la table se rendra compte que la question, c'est de savoir s'il existe une chose similaire dans le PTP dont nous pourrions discuter en lien avec ce que nous avons vu dans l'AECG. Cela restera donc centré sur le PTP.

De votre point de vue en tant que négociatrice en chef, avez-vous l'impression qu'il y a moyen de négocier? Envisagez-vous des limites permises potentielles similaires à ce qui a été conclu dans l'autre accord? S'agirait-il d'une position que vous pourriez adopter, ou que vous avez déjà adoptée?

**Mme Kirsten Hillman:** Des positions précises liées aux négociations dans ce domaine ou dans un autre domaine font toujours l'objet de nombreuses discussions. Je crois que nous nous sommes engagés à protéger les intérêts des Canadiens dans tous les secteurs, et c'est ce que nous faisons.

**M. Malcolm Allen:** Je l'apprécie.

Quand on négocie, on ne peut pas simplement acquiescer. Tout le monde comprend cela, y compris le public canadien, parce que nous le représentons, mais il faut le faire.

En somme, si je reviens à la question de la protection de la gestion de l'offre — il y a trois piliers dans la gestion de l'offre; vous le savez déjà —, vous dites que c'est le type de protection que vous recherchiez. Il y a d'autres secteurs, mais je vais m'en tenir à celui-ci.

J'imagine, ou plutôt, j'espère que vous voulez protéger ces trois piliers de la gestion de l'offre, tout au long des négociations, mais comme vous l'avez dit, à la toute fin, c'est tout ou rien. La gestion de l'offre devra-t-elle être intacte au bout du compte ou si c'est encore un aspect ouvert à la négociation? Madame Hillman, si c'est encore à la table des négociations, nous ne sommes pas encore fixés.

**Mme Kirsten Hillman:** Je ne comprends pas votre question.

**M. Malcolm Allen:** Il y a trois piliers de la gestion de l'offre.

Allez-vous les défendre bec et ongles jusqu'à la toute fin des négociations? Lorsque les négociations seront terminées, pouvons-nous espérer que ces piliers seront entièrement protégés?

**Mme Kirsten Hillman:** Notre responsabilité dans les négociations est de défendre les intérêts du Canada, le plus vigoureusement possible, dans tous les secteurs. C'est ce qu'on m'a demandé de faire et c'est ce que je fais.

**M. Malcolm Allen:** Très bien.

Passons maintenant au secteur pharmaceutique.

**Le président:** Très brièvement.

**M. Malcolm Allen:** Oui.

On a soulevé des questions de propriété intellectuelle relativement aux produits pharmaceutiques. À cet égard, une fois le PTP conclu, est-il possible que le prix des produits pharmaceutiques augmente et, le cas échéant, a-t-on réalisé des études pour connaître l'ampleur de cette hausse pour les Canadiens?

**Mme Kirsten Hillman:** Le domaine de la PI en général et des produits pharmaceutiques en particulier, dans ce chapitre, est très important — je dirais même « sensible » — pour tout le monde à la table. Nous négocions fort pour obtenir un résultat qui représente les politiques canadiennes et l'équilibre que nous avons établi.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Hiebert, vous disposez de cinq minutes.

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

Merci, madame Hillman, d'être ici aujourd'hui.

J'ai quelques questions à vous poser. Vous avez parlé de cette journée des intervenants, qui est un nouvel élément de ces négociations. Pour quiconque suit cette discussion, pourriez-vous nous dire comment les intervenants s'y prennent pour participer à ce type d'événement?

**Mme Kirsten Hillman:** Le pays hôte a un site Web à partir duquel n'importe quel intervenant de n'importe quel pays membre du PTP peut s'inscrire.

● (1205)

**M. Russ Hiebert:** Singapour avait publié une note indiquant que quiconque souhaitait participer devait présenter une demande.

**Mme Kirsten Hillman:** Sur le site Web du gouvernement du Canada, nous avons une page consacrée au PTP. Nous afficherions donc un lien qui donne accès, par exemple, au site Web de Singapour, tout en informant les intervenants canadiens qu'ils peuvent s'inscrire.

**M. Russ Hiebert:** Y a-t-il eu des Canadiens qui ont participé à cet événement?

**Mme Kirsten Hillman:** Oui.

**M. Russ Hiebert:** Combien?

**Mme Kirsten Hillman:** Cela dépend de la ronde. Je pense que 15 était le plus grand nombre que nous avons eu.

**M. Russ Hiebert:** À Singapour?

**Mme Kirsten Hillman:** Je n'ai pas le nombre exact.

On a tenu ces événements lors des diverses rondes de négociations qui ont eu lieu en Malaisie, à Singapour et à Brunei. Quant au nombre de participants canadiens, cela varie. À Singapour, il y a eu 13 participants canadiens.

**M. Russ Hiebert:** Très bien. C'est formidable.

Nous avons négocié avec l'Union européenne et nous négocions maintenant avec la Corée. Nous nous sommes engagés dans le processus du PTP. Qu'est-ce que cela révèle du rôle futur de l'Organisation mondiale du commerce?

**Mme Kirsten Hillman:** Comme je l'ai dit, pour un pays comme le Canada, qui dépend énormément du commerce — je ne sais pas si « économie d'importance moyenne » est le bon terme, mais on l'emploie souvent pour décrire le Canada —, je pense que l'OMC est essentielle, tout comme l'établissement de règles mondiales. Le problème, c'est que cette organisation n'a pas su faire progresser les négociations de Doha. Cela dit, il se fait actuellement du très bon travail à Genève pour essayer de s'adapter à la nouvelle réalité et de sauver les meubles, comme on dit.

Ce n'est que pure spéculation de ma part, parce qu'on ne peut pas vraiment savoir, mais je pense qu'à mesure que ces accords régionaux ou bilatéraux seront conclus —, par exemple, les États-Unis négocient en ce moment avec l'Europe, nous avons négocié avec l'Europe, il y a le PTP, ainsi que le Japon et l'Union européenne qui sont en négociations —, ces accords pourraient inciter tout le monde à aller à Genève et à dire: « Prenons tout cela et faisons-en des accords multilatéraux. » Encore une fois, ce n'est qu'une hypothèse, mais je pense que cela pourrait donner de très bons résultats.

**M. Russ Hiebert:** Après des années de négociation, nous venons tout juste de conclure cet accord avec l'Union européenne. Votre ministère a eu la possibilité de consulter les parties intéressées. Vous avez pris part au processus de négociation. Est-ce que cette expérience vous guide dans vos négociations actuelles avec les pays membres du PTP, compte tenu de ce que les intervenants vous ont dit à propos du commerce avec l'Europe? J'imagine que leurs attentes sont pratiquement les mêmes à l'égard des pays asiatiques. Par conséquent, anticipez-vous un résultat semblable à celui que vous avez obtenu avec l'Union européenne?

**Mme Kirsten Hillman:** Je ne suis pas sûre qu'il y ait un lien direct.

Je conviens que nous avons tenu de vastes consultations dans le cadre de l'AECG, de l'accord bilatéral avec le Japon et de notre Stratégie commerciale mondiale renouvelée. Toutes ces consultations nous ont permis de tâter le pouls des entreprises et des intervenants canadiens afin de connaître leurs intérêts commerciaux et de savoir comment nous pourrions les aider en ce qui concerne les outils de politique commerciale, les accords sur les investissements, les accords de libre-échange et les accords aériens. Il y a également divers accords de taxation. Cela en fait beaucoup, n'est-ce pas?

**M. Russ Hiebert:** Vous voyez où je veux en venir.

**Mme Kirsten Hillman:** Nos consultations sont vastes et s'inscrivent dans un processus continu. Elles ne sont pas faites dans les limites des accords de libre-échange. Nous menons ces consultations dans le but de connaître les intérêts commerciaux des entreprises et des intervenants canadiens. Nous recueillons cette information et nous l'utilisons dans toutes sortes de contextes, puis nous l'approfondissons aux fins d'un accord ou d'une initiative en particulier. Bref, pour répondre à la première partie de votre question, oui.

Nous avons beau disposer de la même information en ce qui a trait aux intérêts des Canadiens, est-ce que cela signifie pour autant que nous obtiendrons le même résultat pour le PTP que pour l'AECG? Je ne crois pas, car l'issue des négociations dépendra de nos intérêts et des intérêts des autres pays relativement à la configuration de cet accord, qui est légèrement différente. Les accords reposent tous sur un modèle semblable, mais ils s'appuient les uns sur les autres.

Je peux vous dire d'ores et déjà que cet accord sera nettement bénéfique pour tous les Canadiens et les exportations dans la région. Il n'y a pas de doute là-dessus. Pour certains secteurs, les avantages seront semblables dans diverses provinces... mais est-ce qu'ils seront les mêmes? Seul le temps nous le dira, mais je pense que les avantages seront très importants. Si le résultat obtenu est celui que nous anticipons, je pense que l'accord sera très prometteur.

• (1210)

**Le président:** Merci beaucoup.

De retour à M. Hoback. Vous disposez de cinq minutes.

**M. Randy Hoback:** Merci, monsieur le président.

Je sais que M. Allen a parlé du secteur de la gestion de l'offre, mais j'aimerais simplement être rassuré. Tous les secteurs ont des intérêts en jeu dans le cadre du PTP. Je pense entre autres aux producteurs de bovins, de canola, de blé et d'orge, qui sont très emballés par les possibilités que ce partenariat leur offrira.

Pouvez-vous garantir au comité que vous défendez tous les intérêts des producteurs agricoles partout au Canada?

**Mme Kirsten Hillman:** Absolument.

**M. Randy Hoback:** D'accord. Nous entendons certaines rumeurs au sujet du PTP. On dit que le Japon et les États-Unis essaient de retarder les négociations. Qu'en pensez-vous?

**Mme Kirsten Hillman:** Ce n'est pas du tout ce que j'ai constaté. Je pense que cela revient à ce que nous disons un peu plus tôt, c'est-à-dire qu'à mesure que les négociations progressent, les questions faciles sont résolues et les plus difficiles subsistent. Les questions délicates nécessitent qu'on y consacre davantage d'énergie et d'efforts. Il faut faire preuve de créativité. C'est ce qui arrive dans toute bonne négociation lorsqu'on en est aux étapes finales. Par conséquent, ces deux pays, comme tous les autres pays négociateurs, ont leurs objectifs en tête et ont des questions sensibles à gérer, ce qui prend plus de temps.

**M. Randy Hoback:** Merci, monsieur le président. J'ai terminé. Puis-je céder mon temps à M. Hiebert?

**Le président:** Absolument. Il vous restait trois minutes.

**M. Russ Hiebert:** Certains ont critiqué la nature confidentielle des négociations. Les autres pays négociateurs consultent-ils leurs citoyens en maintenant un niveau semblable de confidentialité ou s'ils sont plus ouverts et fournissent davantage d'information à leurs citoyens que le Canada?

**Mme Kirsten Hillman:** Non, pas que je sache. Les négociateurs ont signé un accord qui stipule que nous devons garder tous les détails du texte des négociations confidentiels. À ma connaissance, tout le monde respecte cette règle.

**M. Russ Hiebert:** Nous sommes donc tous sur un pied d'égalité. Il n'y a pas de pays qui fournit plus d'information à ses intervenants que le Canada. Les partenaires ont tous le même niveau de confidentialité.

**Mme Kirsten Hillman:** Tout à fait.

• (1215)

**M. Russ Hiebert:** Ma dernière question se rapporte à une question qu'a soulevée mon collègue, M. Cannan, au sujet de la cinquième ronde de négociations au Japon. Nous menons actuellement des négociations commerciales et bilatérales, d'une part avec les pays membres du PTP, et d'autre part avec le Japon directement. Si l'un des deux devait être conclu, quel en serait l'impact sur l'autre? Par exemple, si nous concluons l'ALE Canada-Japon, quelle en sera l'incidence sur le PTP et vice versa?

**Mme Kirsten Hillman:** La conclusion d'un accord bilatéral avec le Japon n'aurait pas nécessairement une incidence sur le PTP. Selon moi, les parties à l'accord continueraient de défendre leurs intérêts. Je ne crois pas non plus que cela influencerait sur notre position de négociation avec le Japon et les pays membres du PTP. Si nous concluons un accord avec le Japon, c'est parce qu'à nos yeux, cet accord est dans le meilleur intérêt du Canada. Le PTP et notre accord bilatéral présentent de nombreuses similitudes mais aussi des différences, alors nous voulons en tenir compte dans le cadre de nos négociations avec tous nos partenaires, y compris le Japon.

À l'inverse, si le PTP était conclu avant notre accord de libre-échange avec le Japon, il resterait des questions à régler entre nous de façon bilatérale; ce sont donc des initiatives complémentaires.

Dans le contexte des négociations bilatérales, on peut parfois aller plus loin que dans les négociations multilatérales ou cibler des intérêts qui ne concernent que nos deux pays. Par conséquent, il devrait toujours y avoir un intérêt pour ces deux types de négociations, bilatérales et multilatérales.

Le PTP, comme je l'ai dit, établit les règles régionales. Le Japon est un acteur majeur dans la région, et nous voulons nous entendre avec lui dans le cadre du PTP.

Je le répète, ce sont deux initiatives complémentaires qui, je l'espère, donneront un résultat satisfaisant assez rapidement.

**M. Russ Hiebert:** J'aimerais avoir des précisions. Si nous négocions les mêmes enjeux dans le cadre du PTP et de notre accord avec le Japon et qu'un des deux était conclu, cela ne solidifierait-il pas notre position à l'égard du Japon sur ces enjeux ou ne nous permettrait-il pas d'aller plus loin dans le cadre de nos négociations?

**Mme Kirsten Hillman:** Je pense que tous les choix s'offriraient à nous, étant donné qu'il s'agirait d'une configuration totalement différente. Nous définissons nos intérêts dans le contexte bilatéral ou dans le contexte régional en fonction des discussions qui ont eu lieu. Je ne crois pas qu'on puisse conclure la même chose bilatéralement et multilatéralement, parce que la dynamique est différente, les intervenants sont différents, de même que les enjeux à certains égards. Quoiqu'il arrive, nous essaierons d'obtenir le meilleur accord possible dans les deux tribunes afin de renforcer nos relations. Ce sont d'ailleurs les avantages de prendre part à deux initiatives aux côtés du Japon.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Morin.

[Français]

**M. Marc-André Morin:** Madame Hillman, nous savons que les législateurs américains peuvent avoir accès aux textes du PTP. De plus, l'Union européenne publiera bientôt le chapitre portant sur l'investissement.

Selon vous, comment le gouvernement justifie-t-il son approche secrète et sans transparence?

[Traduction]

**Mme Kirsten Hillman:** Le système américain est différent du système canadien, tout comme ses méthodes de consultation. Au Canada, comme nous le savons, il y a ce processus de consultation et de discussion avec le comité; viennent ensuite les traités et toute la procédure parlementaire. C'est le mécanisme en vertu duquel le gouvernement consulte ses députés en ce qui a trait aux accords commerciaux. Aux États-Unis, c'est différent. Je crois que certains membres du Congrès ont un accès limité au texte de négociation en fonction de leur autorité constitutionnelle. Notre constitution est structurée différemment. Je crois que — et je ne suis pas une experte en la matière — cela s'explique par la façon dont la constitution américaine a été établie.

[Français]

**M. Marc-André Morin:** Normalement, les Américains doivent présenter un traité, peu importe lequel, devant le Congrès pour qu'il soit approuvé. À titre personnel, je vous fais confiance comme négociatrice. Si je pouvais voir que votre mandat est de protéger quelque chose de très important pour moi comme la gestion de l'offre et si je voyais que c'est déjà un acquis pour le Canada — je ne sais pas où en sont rendues les négociations —, je serais peut-être favorable à ce traité.

Cela dit, je ne peux pas endosser ce traité sans avoir vu le texte. Je comprends qu'il faut des engagements de confidentialité pour ceux qui voudraient avoir accès au texte. C'est probablement la façon dont cela se fait en Europe, aux États-Unis ou ailleurs dans d'autres pays.

[Traduction]

**Mme Kirsten Hillman:** Nous avons des mécanismes en place au Canada.

[Français]

Notre système est différent et sa façon de procéder est différente. Il existe une politique pour déposer un traité devant le Parlement. C'est le moment où tout le Parlement aura accès au texte. Les députés pourront alors en discuter et en débattre. C'est à ce moment que cela a lieu.

• (1220)

[Traduction]

**M. Marc-André Morin:** Est-ce qu'il me reste quelques minutes?

**Le président:** Il vous reste une minute.

[Français]

**M. Marc-André Morin:** Madame Hillman, pourriez-vous nous parler des études qui ont été faites sur les coûts et les avantages du PTP? Je me réfère à l'étude évoquée par le ministre Fast lors d'une séance en 2013. Il a affirmé qu'il y avait un rapport.

Pourriez-vous nous parler de ce rapport et quelles en étaient les conclusions?

**Mme Kirsten Hillman:** Oui, je peux en parler.

[Traduction]

Le PTP implique un processus itératif pour quelques raisons: premièrement, quand nous y avons adhéré, et deuxièmement, ce n'est pas une négociation bilatérale. Le PTP fonctionne différemment de l'ALE Canada-Japon, par exemple, où nous avons mené une étude avant de prendre part aux négociations. Ce partenariat représente ou comprend divers marchés et pays qui ont été considérés comme étant prioritaires par notre ministère et le ministre dans le cadre du programme de politique commerciale. Ces priorités ont été établies à la suite de consultations avec les Canadiens sur les obstacles à l'accès au marché qui existent dans ces régions et ces pays et sur les améliorations envisageables.

Par conséquent, il y a eu une évaluation dans le cadre de la stratégie commerciale mondiale et de ses successeurs visant à cerner les principaux marchés d'intérêt pour les entreprises canadiennes. De plus, dans le cadre du PTP, nous avons, comme je l'ai dit, un processus itératif au cours duquel nous évaluons tous les bienfaits au fur et à mesure de son évolution.

Nous avons examiné les possibilités qui découleront d'une collaboration plus étroite avec nos partenaires d'ALE, notamment les États-Unis, le Mexique, le Chili et le Pérou.

Nous nous sommes également penchés sur les avantages de certains marchés émergents, et la possibilité d'obtenir un accès à ces régions, en fonction de leurs tarifs élevés, des obstacles non tarifaires et des difficultés avec ces pays sur les plans réglementaire et concurrentiel.

Tous les partenaires sont considérés comme prioritaires dans l'évaluation réalisée dans le cadre de notre plan d'action des marchés mondiaux. Il s'agit également de l'autre secteur dans lequel nous avons fait l'évaluation.

Cette évaluation étudie le PTP sous divers angles. Il s'agit d'une évaluation continue qui se poursuit tout au long des négociations. Comme je l'ai indiqué, le Mexique et le Canada y ont adhéré, puis le Japon. C'est un processus assez organique.

**Le président:** Merci beaucoup.

M. O'Toole sera notre dernier intervenant, après quoi nous passerons aux travaux du comité.

Allez-y.

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

Merci beaucoup, madame Hillman. Nous sommes maintenant beaucoup plus instruits. De tous les côtés, les questions ont semblé très bien s'enchaîner.

Dans ma première intervention, j'ai parlé de cette campagne de courriels qui ne trouvait aucune justification aux négociations avec les pays du PTP. D'après moi, vous avez amplement montré leur justification.

Vos observations sur la transparence et, de fait, une partie de la mobilisation exceptionnelle, presque sans égale, des intervenants à l'égard du PTP, dissipent plutôt le mythe de cette cabale par

courriels... Je fais remarquer à mes amis que trois des quatre députés canadiens membres de la campagne des députés pour la transparence du PTP sont Mme Liu et MM. Morin et Davies. J'espère que vos réponses d'aujourd'hui leur ont révélé la grande transparence du processus et expliqué pourquoi une certaine dose de secret était indispensable.

Ma dernière question concerne la mobilisation des intervenants. Vous avez parlé de 79 mémoires reçus sur le PTP, depuis le début, par l'entremise du MAECD. Quinze intervenants ont assisté au cycle de Singapour, que j'ai trouvé très instructif. La possibilité exceptionnelle qui leur a été accordée de parler avec les négociateurs d'autres pays, de sorte que, en fait, leur mobilisation vraiment profonde...

Pouvez-vous en dire davantage sur certaines organisations de la société civile? Je suppose qu'il s'en trouvait parmi les auteurs des 79 mémoires. D'après vous, des syndicats ou des organismes de la société civile ont-ils assisté à des cycles de négociations?

• (1225)

**Mme Kirsten Hillman:** Oui. Je pourrai vous répondre dans un moment, le temps, pour Nadia, de faire les vérifications nécessaires. Je sais qu'il y en a eu, mais je tiens à ne pas vous induire en erreur.

J'ai mentionné plus tôt que nous avons mis en place des mécanismes, des webinaires, qui permettent d'informer des centaines de Canadiens intéressés. Par l'un d'eux, nous rejoignons la société civile: universités, organismes non gouvernementaux, tous les intéressés. Nous en avons organisé régulièrement avec une large gamme de différents groupes, par exemple, avec des défenseurs de la santé, que je ne nommerai pas, par crainte de me tromper. La propriété intellectuelle a soulevé un intérêt réel. Les représentants des intérêts régionaux se sont manifestés. Différentes régions de notre pays s'intéressent particulièrement à l'Asie. Des groupes de réflexion et des universitaires qui privilégient des liens particuliers avec l'Asie y ont participé. Il y a toujours eu différents participants de la société civile qui provenaient du monde universitaire.

Les principaux étaient des représentants du milieu médical soucieux de la défense de la santé, intéressés aux questions de propriété intellectuelle et aux questions de produits pharmaceutiques.

**M. Erin O'Toole:** Vous avez organisé ces webinaires, qui offraient un moyen de plus à certains groupes, que ce soit des associations industrielles, des employeurs ou des membres de la société civile ou d'autres, de participer à une discussion relevée. Y en aura-t-il d'autres à l'avenir?

**Mme Kirsten Hillman:** Absolument. Nous en organisons régulièrement, pour quand nous avons du nouveau à annoncer, à vrai dire, après un certain temps. Avant, c'était après chaque cycle de négociations. Maintenant que nous sommes passés des cycles officiels aux réunions techniques, nous en organisons à mesure que nous avons quelque chose à signaler. Nous en organiserons d'autres, absolument.

**M. Erin O'Toole:** Alors, même des députés pourraient s'inscrire et y participer.

**Mme Kirsten Hillman:** Rendez-vous sur notre site Web.

**M. Erin O'Toole:** Merci beaucoup. Merci à vous deux. Je vous remercie du temps que vous nous avez consacré aujourd'hui.

**Mme Kirsten Hillman:** Mais je vous en prie.

**Le président:** Excellent. Merci beaucoup.

M. Pacetti a une petite question que je vais autoriser.

**M. Massimo Pacetti:** Dans votre mémoire, madame Hillman, vous dites que le PTP, en tant qu'accord moderne et de grande qualité, deviendra le mécanisme qui régira l'intégration économique de l'Asie-Pacifique. Qu'en est-il alors de la Chine, dont nous n'avons pas parlé? J'aimerais connaître votre opinion.

**Mme Kirsten Hillman:** J'ai voulu dire que le PTP sera un mécanisme plus rigoureux que les autres dont on discute dans la région et qui comptent plus de membres, notamment la Chine, le Partenariat économique global régional, ou RCEP, et d'autres, qui sont des initiatives très importantes. Une bonne façon de les décrire, sans vouloir les rabaisser, serait de dire qu'ils sont un peu moins exigeants.

Je pense que la Chine a fait observer, au sujet du PTP, que c'était une initiative intéressante. Vous pourrez chercher le texte de ces commentaires. Comme certains membres l'ont fait, elle s'est informée sur ce qui se passait. Elle semble vouloir être tenue au courant de l'évolution des négociations. J'espère que, comme tout autre pays de l'Asie-Pacifique en mesure d'adhérer à cet accord de qualité que nous essayons de mettre sur pied, la Chine sera très désireuse de le faire. Je pense que nous accueillerons volontiers tout pays qui veut faire partie de ce qui, nous le souhaitons tous, deviendra effectivement une plate-forme de plus en plus commune pour les règles commerciales que nous essayons d'établir.

• (1230)

**M. Massimo Pacetti:** Merci.

**Le président:** Merci beaucoup.

**M. Malcolm Allen:** Monsieur le président, tout en reconnaissant que nous devons nous occuper des travaux du comité, je constate que nous ne sommes qu'à la demie de l'heure, qu'il n'est pas moins quart. Je suis sûr que certains de mes collègues ont d'autres questions à poser. Nos invités nous ont vraiment bien renseignés et ils nous ont beaucoup aidés.

**Le président:** À quoi voulez-vous en venir?

**M. Malcolm Allen:** J'apprécierais vraiment que mes collègues et moi disposions d'environ 10 à 15 minutes pour poser des questions supplémentaires.

**Le président:** Personne ne figure sur ma liste. Je vous autorise une courte question, si vous brûlez d'envie de la poser. Allez.

**M. Malcolm Allen:** Monsieur le président, toutes nos questions sont brûlantes. C'est la raison pour laquelle nous assistons aux séances du comité.

**Le président:** Votre nom ne figurait pas sur la liste, mais allez-y. Vous êtes un nouveau. Nous serons bienveillants.

**M. Malcolm Allen:** Je suis très heureux que vous ajoutiez mon nom à la liste, monsieur le président, et je vous en suis très reconnaissant.

Madame Hillman, dans votre déclaration préliminaire, vous avez parlé des entreprises d'État et des complexités et des difficultés qui leur sont associées. Pouvez-vous nous donner une idée du sort que leur réserve le PTP? Contrairement à certains autres partenaires, qui ont de véritables entreprises d'État, y compris des fonds d'investis-

sement totalement étrangers à nos méthodes, nous avons des modèles différents, avec les sociétés d'État.

Je me trompe peut-être, mais je ne crois pas qu'ils les liquideront et les privatiseront et qu'ils les abandonneront à leur sort. Pouvez-vous nous donner un aperçu nuancé des difficultés de la situation?

**Mme Kirsten Hillman:** Bien sûr, avec plaisir!

D'abord, une petite mise au point: personne ne demande à aucun pays de liquider ses entreprises d'État. Le Canada en possède, comme tous les membres du PTP qui participent aux négociations. Tous les accords modernes de libre-échange sont assortis de règles pour les entreprises et entités d'État, dans leur chapitre sur la concurrence.

Ces principes visent à s'assurer que la structure de la propriété de certaines compagnies ne leur procure pas un avantage commercial; ces règles posent le principe de la concurrence loyale.

Dans le PTP, c'est précisément ce que nous essayons d'instaurer. Nous essayons de réglementer un peu plus divers domaines. Reste à voir à quoi cela aboutira, mais des exigences supplémentaires en matière de transparence seront en vigueur pour que nous puissions savoir ce qui se passe dans certaines de ces entités; nous pouvons savoir dans quelle mesure elles exercent des fonctions étatiques et celles d'un organisme privé. C'est très utile pour s'assurer qu'un pays ne détourne pas à ses fins, si je peux m'exprimer ainsi, le commerce international par les rouages de certaines structures de propriété à l'intérieur de son économie.

Quand je dis que c'est un chapitre exigeant, c'est que, en effet, différents pays, autour de la table de négociation, utilisent différents modèles économiques et que leurs économies sont très différentes. Nous devons trouver un ensemble commun d'objectifs, ce que, des plus certainement, nous avons fait. Je pense que tous ont convenu qu'ils ne cherchaient pas, pour leurs entités d'État, un avantage concurrentiel.

Mais, ensuite, il faut traduire en règles contraignantes l'objectif commun sur lequel nous nous sommes tous entendus, des règles qui nous conduiront là où nous voulons aller. Sur le plan technique, là gît la difficulté, mais toutes les parties sont sûrement déterminées à assujettir leurs entreprises à un régime convenable de règles sur la concurrence.

**M. Malcolm Allen:** Une autre petite précision, s'il vous plaît.

• (1235)

**Le président:** C'est votre dernière question.

**M. Malcolm Allen:** Elle concerne les provinces et les territoires. Nous avons constaté que, pour eux, les enjeux sont plus importants, si vous voulez, parce que certains accords commerciaux sont un peu plus globaux.

Est-ce que les provinces et les territoires ont joué pleinement leur rôle avec vous, pas vous personnellement, c'est évident, mais vous la négociatrice? Ou bien, êtes-vous davantage unis par un processus de notification?

**Mme Kirsten Hillman:** Notre dialogue et notre coopération se portent très bien. Je rencontre les provinces et territoires ou j'ai des conversations avec eux avant et après chaque cycle de négociations. Ils sont informés de tous les domaines dans lesquels interviennent leurs compétences. Bien sûr, nous les consultons scrupuleusement sur toutes ces questions.



En plus des domaines qui sont simplement de leur compétence, ils ont aussi des intérêts économiques, ce qui fait que nous avons avec eux un dialogue très franc et approfondi sur les avantages qu'ils retireront du PTP. Nous en avons invité certains à assister à des séances d'information données par tous nos responsables désignés dans les secteurs auxquels ils s'intéressent. Ils peuvent alors poser des questions détaillées, en fonction des entreprises de leurs citoyens.

Nous parlons d'ailleurs à beaucoup de ces mêmes entreprises, mais nous collaborons étroitement avec les provinces. Nous voulons aussi que toutes les régions et tous les secteurs du pays puissent dire de l'accord qu'il est excellent pour le Canada.

**Le président:** Nous tenons à vous remercier pour votre travail de négociatrice en chef. C'est un accord très important pour le Canada, et nous vous transmettons nos meilleurs voeux de réussite, non seulement à vous, mais aussi à tous vos adjoints. Espérons que le résultat sera positif pour le Canada.

Merci d'être venus et bonne chance!

Sur ce, je suspends les travaux pour que nous poursuivions à huis clos.

*[La séance se poursuit à huis clos.]*

---





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>