



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 007 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 10 mars 2016

Président

L'honorable Mark Eyking

Comité permanent du commerce international

Le jeudi 10 mars 2016

• (0850)

[Traduction]

Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)):
La séance est ouverte.

Bonjour à tous. J'espère que tout le monde est allé voir hier soir les producteurs de boeuf. Il y avait beaucoup de sandwiches au boeuf.

Nous poursuivons aujourd'hui nos travaux, mais nous ne discuterons pas du PTP ce matin.

Comme nous le savons, nous arrivons aux dernières étapes concernant l'AECG. Nous avons eu notre première réunion d'introduction avec des représentants commerciaux qui nous ont expliqué la portée de l'AECG. Comme tout le monde le sait, nous accueillerons très bientôt une délégation européenne. Voilà pourquoi nous avons décidé aujourd'hui de discuter de l'AECG pour connaître davantage de détails, son contenu et ce que nous réserve l'avenir. Nous serons ainsi prêts à accueillir les membres de la délégation européenne.

Nous remercions d'entrée de jeu nos invités du ministère. Nous vous céderons la parole. Nous accordons normalement cinq minutes, mais ce n'est pas grave si vous prenez plus de temps, parce que nous sommes ici pour apprendre. Donc, si votre exposé prend 10 minutes, cela ne nous pose aucun problème. La réunion de ce matin devrait durer 1 heure et 15 minutes. Nous aurons cette réunion, puis nous discuterons de nouveaux travaux.

Nous écouterons en premier M. Verheul. C'est un plaisir de vous revoir.

M. Steve Verheul (négociateur commercial en chef, Canada-Union européenne, ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement): Merci beaucoup. Bonjour à tous.

Je m'appelle Steve Verheul, et je suis le négociateur commercial en chef du Canada pour l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, ou l'AECG. Je suis heureux d'être ici aujourd'hui pour participer à cette séance d'information technique sur l'AECG.

Pour commencer, je présenterai brièvement le marché de l'UE, puis j'aborderai les avantages que l'AECG apportera, selon nous, au milieu canadien des affaires et, par extension, à l'économie canadienne. Par la suite, je vous donnerai un aperçu des prochaines étapes vers l'entrée en vigueur de l'Accord.

Avec une économie de 20 billions de dollars et plus de 500 millions de consommateurs, l'UE constitue le plus grand marché du monde. Il s'agit d'un marché important pour les chaînes d'approvisionnement mondiales; il se trouve davantage d'entreprises du palmarès Fortune 500 dans l'UE qu'ailleurs dans le monde, y compris aux États-Unis. L'accès important à ces chaînes d'approvisionnement est une source considérable de débouchés pour les

ambitions mondiales de nombreuses petites et moyennes entreprises canadiennes.

L'AECG conférera l'avantage du premier venu aux entreprises canadiennes par rapport à leurs concurrents provenant d'autres marchés, comme les États-Unis, qui n'ont pas encore conclu d'accord de libre-échange avec l'UE. En fait, le Canada gagne un accès préférentiel à presque un quart du marché mondial grâce à l'AECG. La combinaison de l'AECG et de l'ALENA confère au Canada un accès préférentiel à près de la moitié du marché mondial.

Permettez-moi maintenant de vous présenter brièvement la structure et le contenu de l'Accord.

À l'heure actuelle, seulement 25 % des lignes tarifaires de l'UE sur la marchandise canadienne sont exemptes de droits de douane. Dès l'entrée en vigueur de l'AECG, 98 % de ces lignes tarifaires seront exemptes de droits. Quand toutes les éliminations progressives seront terminées, soit sept ans après l'entrée en vigueur, ce pourcentage s'élèvera à 99 %.

L'élimination des droits tarifaires augmentera les possibilités d'exportation vers le marché de l'UE pour les producteurs, les transformateurs et les fabricants canadiens de produits agricoles, agroalimentaires, forestiers, halieutiques et de la mer, ainsi que de toute la gamme de biens industriels.

Pour des secteurs régionaux comme la pêche, les produits de la mer, l'agriculture et la forêt, l'AECG offre d'importantes possibilités de croissance des exportations canadiennes de produits à valeur ajoutée.

En général, l'UE applique des tarifs plus élevés sur les importations de produits finis à valeur ajoutée que la matière première et les ressources naturelles. Par conséquent, l'élimination des droits tarifaires en vertu de l'AECG crée de plus grandes possibilités d'exportation pour les biens canadiens à valeur ajoutée dans le marché de l'UE. Cette situation favorise donc le secteur de la transformation et de la fabrication au Canada.

Les engagements quant à l'accès des biens aux marchés comprennent aussi des dispositions pour favoriser le traitement non discriminatoire des biens canadiens dans le marché de l'UE, limiter les restrictions à l'exportation et à l'importation et établir un comité pour discuter des problèmes qui minent le commerce de biens, et ce, dans le but de résoudre les différends et d'éviter les conflits.

Les règles et les procédures d'origine permettent de déterminer si un produit est originaire d'une région et, par conséquent, s'il est admissible à un tarif préférentiel quand il est exporté d'une partie à une autre en vertu de l'AECG. Les règles d'origine que nous avons négociées témoignent des réalités canadiennes de production, en particulier la nature intégrée des chaînes d'approvisionnement en Amérique du Nord.

L'Accord prévoit notamment un contingent d'origine pour les automobiles dont la production annuelle d'automobiles au Canada, soit jusqu'à 100 000 véhicules, pourrait profiter en raison de l'élimination progressive du présent droit tarifaire de 10 % de l'UE.

Les procédures pour réclamer un tarif préférentiel sont claires et simples et s'apparentent à celles incluses dans d'autres accords du Canada.

De plus, les engagements de l'AECG portant sur les procédures douanières et la facilitation du commerce sont conçus pour réduire les délais de traitement à la frontière et rendre le transport de marchandises plus économique, plus rapide, plus prévisible et plus efficace.

L'AECG aidera les exportateurs canadiens en leur fournissant, par exemple, des décisions anticipées sur l'origine ou le classement tarifaire de leurs biens et en simplifiant et en automatisant les procédures douanières, lorsque c'est possible.

Les dispositions sur les obstacles techniques au commerce contribueront à nous assurer que les exigences réglementaires inutiles ou discriminatoires ne minent pas la valeur de l'accès à de nouveaux marchés pour les Canadiens. L'AECG s'appuie sur les règles énoncées dans l'Accord sur les obstacles techniques au commerce de l'OMC et fournit un certain nombre de moyens de régler les problèmes qui découlent de ces obstacles ou d'éviter qu'ils surgissent.

L'AECG est le premier accord commercial bilatéral dans lequel le Canada a inclus un chapitre entier sur la coopération en matière de réglementation, et ce chapitre a pour but d'améliorer la coopération et l'échange de renseignements au cours de l'élaboration de règlements.

L'AECG prévoit aussi un protocole sur l'évaluation de la conformité qui permettra aux entreprises canadiennes dans un certain nombre de secteurs de faire tester et certifier, ici au Canada, leurs produits destinés au marché européen. Il s'agit d'une innovation considérable qui permettra aux entreprises d'économiser de l'argent et de gagner du temps et qui sera particulièrement profitable pour les petites et moyennes entreprises.

Nous anticipons aussi que l'AECG ouvrira les portes du marché public de l'UE, qui se chiffre à 3 300 milliards de dollars. En vertu de l'Accord sur les marchés publics, ou l'AMP, de l'OMC, les entreprises canadiennes profitent déjà d'appels d'offres lancés par les institutions de l'UE et les 28 États membres de l'UE. L'AECG améliore cet accès en retirant les exclusions d'approvisionnement dans l'AMP prononcées par certaines entités de l'UE. De plus, l'AECG permet aux fournisseurs canadiens d'accéder à l'approvisionnement d'entités infranationales, comme les régions et les municipalités, et de services publics.

Au-delà des biens, l'AECG établit des règles par rapport au commerce des services. Elles sont regroupées dans un chapitre sur le commerce transfrontalier des services qui assurera un meilleur accès au marché et qui permettra d'ouvrir les marchés des pays de l'UE dans des secteurs comme les services professionnels, les services environnementaux, les services de construction et la recherche et le développement.

L'AECG comprend aussi de solides dispositions en matière de règlements nationaux qui favoriseront une plus grande prévisibilité et transparence. Les fournisseurs de services canadiens bénéficieront de l'accès le plus important que l'UE, qui est le plus grand importateur mondial de services, n'a jamais consenti dans un accord commercial. C'est aussi la première fois que l'UE accepte de

s'engager de façon aussi ambitieuse en matière d'admission temporaire.

Le chapitre sur l'admission temporaire comprend des engagements qui facilitent les déplacements entre le Canada et l'UE pour des catégories de personnes d'affaires convenues mutuellement, comme celles des services après-vente et de location, des professionnels et du personnel clé, notamment les investisseurs et les personnes mutées au sein d'une société. Par exemple, dans certains pays et pour certains services, les autorités n'exigeront pas de permis de travail pour 90 jours dans une période de 6 mois en ce qui a trait à des activités comme des réunions, des consultations, des études de marché, des foires commerciales, des ventes ou des achats. Dans certains États membres, des fournisseurs de services hautement spécialisés en sous-traitance pourraient tirer profit de l'admission temporaire dans le cadre d'engagements plus ouverts et plus transparents comparativement aux engagements actuels de l'UE en vertu de l'Accord général sur le commerce des services de l'OMC. L'AECG comprend également des dispositions sur la propriété intellectuelle, la concurrence, les entreprises publiques et le développement durable.

Le Canada et l'UE se sont aussi engagés à des niveaux élevés de protection des travailleurs et de l'environnement et à l'application ferme de ces engagements. Le Canada a, pour la première fois, inclus directement ces engagements dans le texte de l'Accord afin de s'assurer que le commerce et la protection de l'environnement se renforceraient mutuellement et que la plus grande prospérité provenant de la libéralisation du commerce ne se produirait pas au détriment de l'environnement.

Des dispositions exhaustives sur le travail ont été incluses dans l'AECG afin de nous assurer que le libre-échange avec l'UE n'affecte pas les normes du travail. Les engagements dans l'AECG en matière de travail garantissent le maintien de normes élevées en matière de protection des travailleurs à mesure que le commerce bilatéral augmente à la suite de l'entrée en vigueur de l'Accord.

Pour la première fois dans un accord commercial, toutes les provinces et tous les territoires ont apposé leur signature aux chapitres sur le travail et l'environnement de l'AECG. Pour ce qui est de l'étape à laquelle nous sommes rendus, le Canada et l'UE ont terminé l'examen juridique du texte anglais, comme l'ont annoncé le 29 février la ministre Freeland et son homologue de l'UE, la commissaire au commerce Malmström.

Comme je vous l'ai mentionné il y a quelques semaines, les révisions quant aux dispositions visant la protection des investissements et la résolution de conflits en matière d'investissement ont été faites dans le cadre de l'examen juridique. Voici ce que comprennent ces révisions: des dispositions renforcées sur le droit de réglementer de tous les ordres de gouvernement; un processus révisé pour la sélection des membres du tribunal pour trancher les litiges — plus particulièrement, les investisseurs ne pourront plus choisir les membres du tribunal —; des engagements plus détaillés en matière d'éthique pour les membres du tribunal et l'établissement d'un mécanisme d'appel qui deviendra opérationnel seulement une fois que le Canada et l'UE se seront entendus sur les règles administratives et opérationnelles de son fonctionnement.

Ces modifications ne réduisent pas le niveau de protection accordé aux investisseurs en vertu de l'Accord. Les investissements constituent une partie importante de la relation économique entre le Canada et l'UE. Les investissements directs connus des entreprises canadiennes dans l'UE se chiffraient à 166 milliards de dollars en 2014, soit environ 20 % des investissements directs connus du Canada à l'étranger. La même année, les investissements directs connus des entreprises européennes au Canada se chiffraient à 215 milliards de dollars, soit plus de 29 % des investissements étrangers connus au Canada.

• (0855)

Le commerce dans le secteur de l'investissement est différent du commerce dans le secteur des biens ou des services et il fonctionne selon des règles distinctes. Le chapitre sur les investissements de l'AECG est conçu pour donner aux investisseurs une certitude, une stabilité, une transparence et une protection accrues à l'égard de leurs investissements, en plus d'assurer l'accès des investisseurs canadiens et européens à leurs marchés respectifs.

Du même coup, les dispositions de l'accord n'empêcheront pas les gouvernements d'agir dans l'intérêt public — par exemple, de réglementer dans les domaines de la santé et de la sécurité et, comme je l'ai mentionné précédemment, dans le domaine du travail et de l'environnement. Cette compréhension a été consolidée dans l'AECG par l'ajout de clarifications concernant le droit de réglementation du gouvernement.

L'AECG établit également un mécanisme pour la résolution des litiges entre investisseurs et États afin de donner aux investisseurs l'occasion d'être dédommagés pour les violations présumées des obligations de protection de l'investissement, y compris en cas de discrimination ou d'expropriation.

Dans l'AECG, le Canada et l'Union européenne ont apporté des changements au processus régissant le fonctionnement des tribunaux en matière d'investissement, accentuant ainsi le niveau de transparence et l'impartialité du mécanisme et des membres du tribunal.

Enfin, en ce qui concerne les étapes à venir, le Canada et l'Union européenne terminent actuellement l'examen juridique du texte français ainsi que les textes des 21 autres langues du traité de l'Union européenne. L'examen devrait être terminé dans les prochains mois, ce qui nous permettra ensuite d'aller de l'avant avec nos processus de ratification nationaux respectifs.

Le Canada et l'Union européenne sont déterminés à finaliser la signature de l'AECG en 2016 et son entrée en vigueur au début de 2017.

Je serai heureux de répondre maintenant à vos questions.

Je vous remercie, monsieur le président.

• (0900)

Le président: Merci infiniment, monsieur Verheul. Vous travaillez sur le dossier du commerce depuis longtemps, et vous avez été en Europe à maintes reprises pour mener à bien ce projet.

J'ai une petite question à vous poser avant que nous passions aux autres interventions. Les États-Unis ont-ils des accords avec l'Europe?

M. Steve Verheul: Non, ils n'en ont pas. Ils négocient actuellement une entente avec l'Europe, soit le partenariat trans-atlantique de commerce et d'investissement, mais ils n'ont pas fait grand progrès. Ils en sont toujours à l'étape des négociations.

Le président: Merci.

Nous allons entamer la période des questions, en commençant par les conservateurs. Monsieur Hoback, vous disposez de six minutes.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Merci, monsieur Verheul, et merci à votre équipe. Nous sommes très heureux de vous revoir tous ici.

Monsieur Verheul, au cours des prochaines semaines, nous allons accueillir un groupe de parlementaires européens. Je suis curieux. La séance d'information d'aujourd'hui vise, entre autres, à nous préparer à cette rencontre et à nous donner l'assurance que rien n'a changé sur le terrain depuis notre dernier entretien avec vous, l'automne dernier.

En ce qui concerne la vérification des détails juridiques, je crois comprendre que certains changements ont été apportés au mécanisme de RDIE, c'est-à-dire au mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États, et à son fonctionnement, mais les investisseurs canadiens bénéficient-ils toujours d'une protection?

M. Steve Verheul: Oui.

Au cours des quatre ou six dernières semaines, nous avons mené des négociations pour apporter des précisions aux dispositions liées à l'investissement, surtout en ce qui a trait à certaines mesures de protection importantes. Ainsi, nous avons renforcé le droit de réglementer, et tout le reste.

Nous avons également modifié le processus de règlement des différends par l'ajout d'autres dispositions pour rendre le processus plus indépendant et plus transparent. Grâce à ces changements, je crois que l'Union européenne est maintenant satisfaite du résultat, et nous aussi. Ce sont là les seules modifications qui ont été apportées. Le reste du texte fait enfin consensus.

M. Randy Hoback: Avons-nous dû renoncer à quelque chose pour y arriver?

M. Steve Verheul: Non. Quand nous avons commencé à discuter des changements à apporter au chapitre sur les investissements, nous avons découvert que nous poursuivions des objectifs semblables. D'ailleurs, certaines des nouvelles dispositions tiennent compte des positions que nous avons soutenues au début des négociations.

M. Randy Hoback: Ces modifications établissent-elles des précédents pour les accords futurs? S'agit-il d'un nouveau modèle pour les autres accords que nous envisagerons à l'avenir?

M. Steve Verheul: C'est quelque chose que nous avons élaboré en collaboration avec l'Union européenne. Cela représente assurément un terrain quelque peu inexploré, surtout en ce qui concerne des questions comme le mécanisme d'appel. Il n'y a jamais eu de mécanisme d'appel dans un processus de règlement des différends sur l'investissement. C'est la première fois que nous le mettons à l'essai.

À l'avenir, cela dépendra de nos partenaires de négociation et de la question de savoir s'il existe une volonté d'aller dans la même direction ou non. Ce sera à déterminer en temps et lieu.

M. Randy Hoback: Entrons un peu dans les détails. Vous avez parlé de la coopération en matière de réglementation, ce que je trouve vraiment intéressant. Une des choses qui m'ont le plus frustré dans le cadre de mes interactions avec l'Europe, c'est que les pays européens ont toutes sortes de barrières non tarifaires au commerce. Lorsqu'un même produit est fabriqué au Canada et en Europe, je suis toujours abasourdi de constater que le produit canadien est scruté à la loupe, alors que le produit européen ne l'est pas. C'était le cas à la fin des années 1980 et aux débuts des années 1990, et ce, pour deux raisons: les barrières non tarifaires et les exigences d'homologation.

Quels critères de base utiliserons-nous dans le cadre de cette coopération en matière de réglementation? Je suppose que la création de ces règlements continuera de reposer sur la science, plutôt que sur la politique. Ai-je raison?

M. Steve Verheul: Justement, dans le cadre de ces discussions, notre principal objectif était de veiller à ce que les normes réglementaires fassent l'objet de décisions fondées sur des données scientifiques. L'Union européenne est d'accord là-dessus.

Relativement à la coopération en matière de réglementation, nous avons surtout insisté pour qu'il y ait un vaste dialogue entre les organismes de réglementation canadiens et européens à mesure que de nouveaux règlements seront pris. Il est très difficile d'harmoniser les règlements en vigueur. Nous nous emploierons à réduire au minimum ces obstacles, mais nous voulons surtout nous assurer que les règlements futurs seront élaborés ensemble, dans la mesure du possible, afin qu'ils ne deviennent jamais un obstacle.

• (0905)

M. Randy Hoback: Il s'agit donc des nouvelles technologies — les maisons intelligentes ou les gadgets destinés aux maisons intelligentes, ou encore les nouveaux gadgets électroniques et tout le reste.

M. Steve Verheul: C'est exactement le genre de choses que nous ciblons, oui.

M. Randy Hoback: D'accord.

Parlant de décisions fondées sur des données scientifiques, voulez-vous dire que nous accepterons les données scientifiques européennes et que l'Union européenne acceptera les nôtres?

M. Steve Verheul: Cela dépend vraiment du secteur en cause. Dans bien des cas, les discussions seront plus ou moins axées sur les secteurs. Par exemple, dans le domaine de l'agriculture, nous nous orientons vers l'équivalence du traitement pour, entre autres, le boeuf et le porc. De plus, nous avons récemment conclu une entente sur les normes sur les produits biologiques, mais en raison des détails qui entrent en jeu, une bonne partie de ce travail devra se faire au cas par cas.

M. Randy Hoback: Tout se jouera au moment de mettre l'entente en place.

M. Steve Verheul: Oui.

M. Randy Hoback: En ce qui concerne les indicateurs géographiques, j'ai remarqué que les Européens en ont recueilli beaucoup. Le terme « recueilli » n'est peut-être pas le mot juste; disons plutôt qu'ils en ont cerné beaucoup. Avons-nous établi, nous aussi, un processus adéquat pour nous assurer d'avoir protégé, par exemple, le sirop d'érable canadien ou nos chandails de laine « siwash », et d'autres choses de ce genre?

M. Steve Verheul: En effet.

Nous avons déjà commencé à agir. Même avant l'AECG, nous jouissons de quelques mesures de protection pour certains spiritueux canadiens ou d'autres produits semblables. À l'issue de nos négociations, nous nous sommes rendu compte que les producteurs canadiens ne tenaient pas trop à obtenir ce genre de protection. En effet, la plupart des producteurs canadiens de ces produits comptent sur la protection des marques de commerce plutôt que sur les indications géographiques, qui constituent un concept surtout européen.

Bref, nous bénéficions déjà de certaines mesures de protection. À l'avenir, nous pourrions en ajouter d'autres, au besoin. Nous voulions vraiment nous concentrer sur cette négociation et nous assurer que la

protection conférée aux indications géographiques de l'Union européenne ne nuirait pas à nos procédés de fabrication et à nos relations avec d'autres partenaires commerciaux, comme les États-Unis, qui exportent certains de ces produits au Canada.

M. Randy Hoback: Les produits existants bénéficieraient, pour ainsi dire, des droits acquis, n'est-ce pas?

M. Steve Verheul: En ce qui concerne les produits existants, la négociation dépendait, en quelque sorte, du produit en cause. Nous avons protégé les droits acquis pour un certain nombre de produits qui sont fabriqués au Canada et qui sont largement importés. Nous voulions nous assurer que ces produits étaient soit exclus, soit visés par des droits acquis afin d'éviter de perturber les échanges commerciaux en cours. C'est l'approche que nous avons adoptée.

M. Randy Hoback: Entrez-vous des obstacles dont nous devrions prendre conscience en prévision de notre rencontre avec ce groupe, d'ici deux semaines, obstacles qui diffèrent peut-être de ceux d'il y a un an?

M. Steve Verheul: Je pense que le contexte a beaucoup changé depuis que nous avons terminé l'examen juridique, d'autant plus que nous nous sommes entendus sur les dispositions en matière d'investissement. C'était vraiment le gros des préoccupations de l'Union européenne. Je pense que si vous parlez à la plupart des Européens, vous verrez qu'il y a un appui solide à l'égard de l'AECG; ils le considèrent comme une entente ambitieuse qui permet d'atteindre beaucoup d'objectifs mutuels. Ce qui a suscité une attention négative, c'était presque exclusivement les questions d'investissement.

Le président: Merci beaucoup.

Passons maintenant aux libéraux, qui disposent de six minutes.

Allez-y, monsieur Dhaliwal.

M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins.

Monsieur Verheul, vous avez brièvement parlé du secteur des services. Lorsqu'on examine l'économie de la Colombie-Britannique, on constate que 76 % de son PIB est attribuable au secteur des services. Deux millions de Britanno-Colombiens travaillent dans ce secteur.

Quels secteurs seront touchés, de façon positive et négative, par l'AECG?

M. Steve Verheul: Comme vous dites, les services occupent une part de plus en plus grande des économies de la plupart des pays développés. Le chiffre que vous avez donné — 75 %, si je ne me trompe pas — correspond au taux de l'Union européenne dans son ensemble, et le Canada n'est pas loin derrière au titre de la contribution du secteur des services à l'économie actuelle.

Maintenant, en ce qui concerne notre intérêt à l'égard de l'Union européenne, n'oublions pas que son marché des services représente environ 12 billions de dollars. C'est un marché énorme, comparativement au nôtre. Nous avons bien des possibilités d'accroître nos exportations de services vers ce marché. C'est sur quoi nous avons concentré une bonne partie de nos efforts. Nous avons ajouté des dispositions qui nous permettent d'avoir un accès plus libre que tout autre pays au marché européen des services.

● (0910)

M. Sukh Dhaliwal: Dans les domaines des services environnementaux, des services professionnels et de l'énergie propre, la Colombie-Britannique est un chef de file. Parmi les secteurs de l'exploitation minière, du pétrole, du gaz et des transports, lesquels en bénéficieront le plus?

M. Steve Verheul: La courte liste que vous venez de dresser représente certains des principaux objectifs que nous avons visés dans le cadre des négociations. Pour ce qui est des services environnementaux, des services d'ingénierie, des services d'exploitation minière et des services de construction, les fournisseurs de services canadiens ont un avantage dans bien des cas. Ce sont des domaines que nous avons définis comme étant prioritaires.

Par ailleurs, toujours sur le plan des services, nous ne voulions pas qu'à l'avenir, d'autres pays aient un avantage sur nous. Nous avons donc négocié ce qu'on appelle une obligation de la « nation la plus favorisée ». Cela veut dire que si, à l'avenir, un autre pays — y compris les États-Unis, par exemple — en vient à négocier un meilleur accès que le nôtre, nous y aurons automatiquement droit, nous aussi.

Vous avez également voulu savoir quels seraient les effets négatifs sur les importations de services. En l'occurrence, je n'entrevois pas beaucoup d'effets négatifs. Bon nombre des services que les entreprises européennes nous fourniraient sont des services auxquels nous tenons. Il est dans notre intérêt de miser sur certaines des compétences acquises dans l'Union européenne, et certains des avantages que les Européens pourraient procurer au Canada favoriseraient également notre économie.

M. Sukh Dhaliwal: Par ailleurs, dans le contexte de la Colombie-Britannique, la pêche et l'aquaculture représentent une industrie essentielle. Là encore, quels seront les effets positifs et négatifs de l'accord sur ce secteur?

M. Steve Verheul: Nous nous sommes beaucoup attardés au secteur des pêches, parce que c'était un des principaux objectifs dans l'est comme dans l'ouest du pays, et surtout en Colombie-Britannique. Dans l'état actuel des choses, l'Union européenne impose des droits de douane sur environ 95 % des produits de ce secteur — désolé, ce n'est pas aussi élevé, mais nous allons pouvoir éliminer d'emblée 95 % des droits de douane européens, pour ensuite les supprimer complètement après la période de transition.

En effet, les droits de douane sont élevés. À l'heure actuelle, seulement environ 13 % des lignes tarifaires de l'Union européenne applicables au poisson sont exemptes de droits de douane. Par conséquent, cet accès sera d'une grande importance, et ce, non seulement sur le plan des produits que nous expédierons; l'Union européenne impose aussi d'autres restrictions sur les poissons et les fruits de mer transformés. Ces restrictions seront immédiatement levées aux termes de l'AECG. C'est là un autre avantage.

Ensuite, dans le domaine de l'agriculture, là encore, l'Union européenne nous a fourni un plus grand accès aux produits agricoles, davantage qu'à tout autre pays. Cela signifie que nous aurons un accès libre en ce qui concerne plus de 95 % des droits de douane. Nous aurons un accès aux contingents tarifaires pour une proportion relativement faible de produits, notamment le boeuf et le porc, mais malgré tout, nous obtiendrons des gains importants.

Dans le cas de la Colombie-Britannique, nous avons atteint tous les objectifs faisant partie des priorités de cette province, aussi bien dans le secteur du poisson et des fruits de mer que dans le secteur agricole.

M. Sukh Dhaliwal: Merci.

Pour ce qui est des investissements, l'Union européenne est le deuxième investisseur en importance au Canada. Comment les investissements européens en Colombie-Britannique favoriseront-ils la croissance et les possibilités d'emploi?

M. Steve Verheul: Nous entrevoyons d'énormes possibilités à cet égard. En fait, je crois que les Pays-Bas constituent le deuxième investisseur en importance au Canada, après les États-Unis, et on ne parle là que d'un État membre de l'Union européenne. C'est donc très prometteur pour la croissance des investissements.

De plus, nous entendons déjà dire que les investisseurs de divers États membres de l'Union européenne commencent à examiner de plus près le marché canadien, notamment la Colombie-Britannique en raison de ses divers avantages.

Selon moi, les investissements qui entreront dans nos marchés créeront des emplois et des débouchés pour les entreprises canadiennes. L'accord promet donc un résultat très prometteur de ce point de vue.

M. Sukh Dhaliwal: Parlez-nous de la foresterie, puisqu'il s'agit d'un secteur important.

Le président: Je regrette, mais pourvu que ce soit une réponse brève...

Allez-y.

M. Steve Verheul: En matière de foresterie, nous avons pris un certain nombre de mesures. Ainsi, nous avons établi un comité, en collaboration avec l'Union européenne, pour éliminer certains obstacles techniques qui entravent toujours nos échanges. Nous avons protégé notre régime en faveur des exportations de grumes, même si nous nous sommes engagés à donner à l'Union européenne le même accès qu'à tout autre pays dans ce secteur. En général, nous sommes très satisfaits du résultat sur le plan des grumes et de la foresterie.

● (0915)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Dhaliwal.

Nous passons au NPD pour six minutes. Allez-y, madame Ramsey.

Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD): Merci beaucoup de votre exposé. Je pense que nous suivons tous le dossier de l'AECG avec intérêt. Nous sommes donc ravis de vous avoir parmi nous. Je crois que cela tombe à point, surtout après ce qui vient de se passer.

Selon un document de janvier 2016 préparé par le Parlement européen, il n'a pas encore été décidé si l'accord dans son ensemble relevait de la compétence exclusive de l'Union européenne ou s'il était également en partie du ressort des États membres. Prévoit-on que l'accord sera ratifié par chaque État membre de l'Union européenne?

M. Steve Verheul: Il appartiendra à l'Union européenne de déterminer cet aspect. Pour l'instant, nous prévoyons certes que l'accord aura à franchir les différentes étapes du processus au niveau de l'Union européenne; il devra notamment être approuvé par le Conseil de l'Union européenne et le Parlement européen. Par la suite, il pourrait aussi être renvoyé aux États membres.

Une fois que l'accord sera approuvé par le Parlement européen, l'Union européenne procédera à ce qu'on appelle une « application à titre provisoire », ce qui permettra la mise en oeuvre de probablement 95 % des dispositions. Ensuite, les États membres pourraient procéder à la ratification, s'il y a lieu, sur une période donnée, mais cela nous concerne moins.

Mme Tracey Ramsey: Selon vous, y a-t-il un risque que certains États membres de l'Union européenne décident de ne pas ratifier l'AECG?

M. Steve Verheul: Non, à mon avis, il n'y a pas grand risque. On nous a fait part de certaines inquiétudes au sujet de l'AECG, principalement en raison des négociations avec les États-Unis. Ces craintes ont été exprimées, en grande partie, par l'Allemagne et la France. Ces deux pays ont depuis confirmé leur appui total.

Au cours des dernières années, j'ai eu l'occasion de visiter la plupart des États membres de l'Union européenne, et il faut dire qu'ils appuient tous fortement l'accord. Même les petits États y voient de nouvelles possibilités importantes.

Mme Tracey Ramsey: Pour revenir aux changements qui ont été apportés, notamment en ce qui concerne le RDIE et le système judiciaire sur l'investissement, est-il habituel de modifier le texte d'un accord dans le cadre d'un examen juridique?

M. Steve Verheul: Je ne dirais pas que c'est habituel, mais ce n'est certainement pas sans précédent, surtout dans le contexte de l'Union européenne, étant donné les divers défis qu'il faut relever pour veiller à ce que les 28 États membres soient toujours partants. Ils ont tendance à négocier des questions, même à l'issue des négociations proprement dites. C'est justement ce qu'ils ont fait dans le cas, entre autres, de leur accord avec la Corée.

Mme Tracey Ramsey: Dans votre déclaration préliminaire, vous avez parlé de certaines des révisions qui ont été apportées, notamment « des dispositions renforcées sur le droit de réglementer de tous les ordres de gouvernement ». Pouvez-vous nous en dire davantage à ce sujet?

M. Steve Verheul: C'est un point qui fait depuis longtemps partie de la position canadienne. Nos accords précisent que nous devrions protéger le droit des gouvernements de réglementer.

Dans le cadre de nos discussions avec l'UE, nous avons renforcé les dispositions davantage en les plaçant dans le préambule de l'accord, qui prévoyait déjà le droit de réglementer, et nous en avons aussi fait mention dans le chapitre sur les investissements en tant que tel. Nous avons aussi prévu des mesures de protection du droit de réglementer dans les réserves individuelles que nous avons prises dans des secteurs en particulier. Nous avons prévu des mesures de protection supplémentaires dans des secteurs comme l'environnement et le travail. Nous voulions veiller à ce que la distinction soit très claire entre le droit de réglementer d'un gouvernement et les droits des investisseurs de contester toute incidence de cette réglementation.

Mme Tracey Ramsey: Vous avez aussi parlé du moment où le mécanisme d'appel deviendra opérationnel, c'est-à-dire seulement lorsque le Canada et l'UE se seront entendus sur les règles administratives et opérationnelles de son fonctionnement. Quand croyez-vous que cela se produira? Combien de temps durera le processus du tribunal d'appel que l'on négocie et quand sera-t-il opérationnel?

M. Steve Verheul: Nous n'avons pas fixé de date, mais nous avons signalé que nous le ferions dès que possible, en particulier lorsque l'accord entrera en vigueur.

Comme je l'ai mentionné plus tôt, c'est la première fois qu'on prévoit un mécanisme d'appel pour régler les différends entre un investisseur et l'État, alors nous voulons nous assurer qu'il soit conçu de façon à bien fonctionner et qu'il fasse ce qu'il est censé faire. Nous devons examiner certains détails pratiques, comme la rémunération des membres du mécanisme d'appel. Nous voulions simplement faire

en sorte de prendre le temps nécessaire pour pouvoir bien faire les choses. Nous pouvons y travailler...

Mme Tracey Ramsey: Vous attendez-vous à ce qu'il soit en place avant la signature de 2017, avant son entrée en vigueur?

● (0920)

M. Steve Verheul: Il pourrait ne pas être mis en oeuvre aussi rapidement. Nous y travaillerons dans l'intérim et nous envisagerons de le faire, assurément, mais je pense qu'il faudra probablement un peu de temps après l'entrée en vigueur de l'accord pour que le mécanisme d'appel soit opérationnel.

Mme Tracey Ramsey: Pour ce qui est du tribunal en tant que tel, sera-t-il en place en 2017?

M. Steve Verheul: Il sera mis en place le jour même de l'entrée en vigueur de l'accord.

Le président: Il vous reste un peu plus d'une minute, madame Ramsey.

Mme Tracey Ramsey: Il me reste du temps? D'accord.

Vous avez parlé un peu de l'harmonisation et de certaines des industries qui ne se conforment pas à la réglementation européenne. Hier, bon nombre d'entre nous avons rencontré les représentants de l'Association nationale des engraisseurs de bovins. Ils se sont dits préoccupés des différences entre ce qui est acceptable dans l'UE et les règles en place ici. Ils y voient un obstacle et disent qu'ils ne pourront avoir accès à ce marché en raison des différences qui existent.

Pouvez-vous nous dire quels autres marchés risquent d'être touchés par ce manque d'harmonisation avec la réglementation européenne?

M. Steve Verheul: Je ne suis pas certain que d'autres marchés soient touchés. L'UE a des exigences distinctes qui lui sont propres pour l'entrée de ces produits sur son territoire, exigences qui n'ont aucune portée sur celles que les autres pays pourraient décider d'imposer.

Avec l'UE, au cours des négociations, nous avons réalisé des progrès importants pour ce qui est de réduire ces obstacles. À cette occasion, nous avons convenu de diverses méthodes de lavage des carcasses, y compris avec de l'eau chaude recyclée et de l'acide lactique. Il s'agissait des deux priorités dans le secteur des bovins et du porc.

Mme Tracey Ramsey: Hier, quand je les ai rencontrés, ils m'ont dit que l'Europe n'accepterait pas ces deux méthodes.

M. Steve Verheul: Elles ont déjà été acceptées officiellement et ont été mises en place.

Mme Tracey Ramsey: D'accord.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons donner la parole aux libéraux. Allez-y, monsieur Peterson.

M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci d'être venu aujourd'hui et de nous avoir fait une présentation très instructive. C'est du nouveau pour nous puisque nous venons de commencer à siéger au Comité. Nous vous savons gré de prendre le temps de nous informer, en partie en préparation à la visite de la délégation européenne dans 12 jours.

J'ai deux ou trois questions.

Je sais que l'analyse financière qui a été réalisée — je pense que c'était il y a environ sept ou huit ans maintenant — a prédit une croissance du PIB pouvant aller jusqu'à 23 %. A-t-on mis à jour ces prévisions d'il y a sept ou huit ans?

M. Steve Verheul: Non, on n'a mené aucune analyse approfondie depuis.

Comme vous avez mentionné cette analyse, j'aimerais simplement faire remarquer qu'elle a présumé d'un certain nombre de facteurs, ce qui pourrait signifier que les avantages pourraient être encore plus importants.

À titre d'exemple, elle est partie du principe que les négociations du cycle de Doha sous l'égide de l'Organisation mondiale du commerce étaient terminées. Bien entendu, ce n'est pas le cas, alors nous aurions une marge beaucoup plus grande d'accès préférentiel en comparaison. Elle n'a pas non plus été en mesure d'analyser certains secteurs, comme ceux des services et de l'approvisionnement gouvernemental, qui ajouteraient des avantages supplémentaires à l'équation.

Les Européens travaillent à produire une mise à jour de cette analyse, que nous verrons à un moment donné.

M. Kyle Peterson: En outre, je pense que l'analyse antérieure a aussi montré que, dans le cadre de cet accord, les exportations de produits canadiens augmenteraient et les exportations de services européens en feraient probablement autant. Cette analyse est-elle toujours pertinente?

M. Steve Verheul: Cette analyse est toujours pertinente. Nous verrions une hausse des exportations de produits et de services tant du côté de l'UE que du côté canadien.

Côté services, le rendement du marché est toujours un peu plus insatisfaisant qu'il l'est côté produits, alors il y a plus de possibilités de croissance de ce côté-là. Cependant, je pense que nous pourrions voir une incidence appréciable tant sur les produits que sur les services.

M. Kyle Peterson: Quelles sortes de services pensez-vous que le Canada importera dans le cadre de cet accord?

M. Steve Verheul: Nous importerons une vaste gamme de services dans le cadre desquels l'UE offre une expertise particulière. Nous avons examiné certains services de dragage offerts... Ils ont la capacité d'avoir des types d'équipements beaucoup plus grands qu'ils peuvent fournir et utiliser dans le marché canadien. Dans certains cas, il y a des processus de traitement des eaux. Il est clair qu'ils offrent aussi des avantages au plan du génie. Dans un certain nombre de cas, ils s'attendent à que leur accès au Canada soit élargi, règle qui s'appliquerait aussi aux transports.

M. Kyle Peterson: Merci beaucoup.

J'aimerais parler brièvement du secteur de l'automobile, car il importe beaucoup aux habitants de ma circonscription. Selon vous, cet accord profitera-t-il à ce secteur?

M. Steve Verheul: À mon avis, oui. Je crois que nous avons reçu pas mal de soutien du secteur même.

Le secteur de l'automobile tenait notamment à ce que nous négociions le contingent tarifaire de 100 000 automobiles, ce qui correspond à peu près à ce que l'UE nous exporte à l'heure actuelle. Un certain nombre de fabricants voient le marché européen d'un tout autre oeil et se disent que nous pourrions accroître considérablement nos exportations vers l'UE, surtout à la lumière du fait que certains de nos fabricants commencent à développer des plateformes

mondiales plutôt que seulement des usines consacrées à des marchés nord-américains précis.

Cela nous permettra d'attirer des investissements plus importants dans le secteur automobile au Canada et d'exporter davantage vers l'UE. Le fait d'avoir un accès ouvert à l'UE pour exporter 100 000 voitures tout en conservant notre accès aux États-Unis nous place dans une excellente position; cela fait du Canada un lieu attrayant pour les investisseurs.

•(0925)

M. Kyle Peterson: Sur ce, comme vous le savez, nous avons aussi examiné le Partenariat transpacifique. Vous avez déjà témoigné devant nous à ce sujet. Les intervenants du secteur de l'automobile se sont dits préoccupés des conséquences du Partenariat et des inconvénients qui pourraient en découler. Selon vous, cet accord atténuera-t-il certains de ces inconvénients?

M. Steve Verheul: En ce qui concerne le secteur de l'automobile, nous pourrions voir des avantages potentiels importants. L'accord compensera certainement toute répercussion négative susceptible de venir d'autres secteurs. On mettra davantage l'accent sur les investissements dans ce secteur et l'intérêt qu'on lui porte, ainsi que sur le secteur des pièces d'auto, compte tenu de l'accès au marché de l'UE.

M. Kyle Peterson: J'aimerais parler brièvement du mécanisme de règlement des différends. Quelle sorte de processus d'appel envisage-t-on à l'heure actuelle?

M. Steve Verheul: Comme je l'ai déjà mentionné à quelques reprises, le processus d'appel est tout nouveau.

Nous avons convenu du besoin ou du désir d'avoir un mécanisme d'appel après que la décision initiale a été prise. Dans le système actuel, avec l'approche actuelle autour du monde, une fois qu'une décision a été prise, vous avez très peu de recours. Vous en avez quelques-uns, mais vous pourriez avoir peu d'options pour renverser une décision susceptible de ne pas répondre à vos attentes.

Le mécanisme d'appel ne se penchera pas uniquement sur les questions de droit, mais aussi sur les questions de fait, et il sera en mesure d'examiner les décisions du tribunal original dans ces affaires. Je pense qu'il permettra de régler toute difficulté éventuelle et que, au fil du temps, il nous donnera une approche plus cohérente à l'égard des décisions qui sont rendues.

Le président: Votre temps est presque écoulé. Il vous reste une minute.

M. Kyle Peterson: Voyez-vous ce nouveau processus comme un précédent qui sera monnaie courante dans les futurs accords commerciaux?

M. Steve Verheul: Nous devons attendre de voir.

Il est clair que l'UE a l'intention d'essayer de privilégier ce type d'approche dans tous ses accords actuels, y compris avec ses États membres. L'UE a conclu plus de 1 400 traités d'investissement bilatéraux autour du monde. Si elle les modifie vraiment tous, je pense que sa démarche aura pour effet de commencer à changer la vision des investissements dans le monde et d'encourager les gens à penser aux autres possibilités. C'est en partie la raison pour laquelle nous avons convenu avec l'UE d'élaborer une approche multilatérale à l'égard de ces différends en matière d'investissement.

Le président: Cela met fin à la première série de questions.

Nous allons maintenant passer à notre seconde série de questions et commencer par le Parti libéral.

Madame Lapointe, vous avez six minutes.

[Français]

Mme Linda Lapointe (Rivière-des-Mille-Îles, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie beaucoup les témoins d'être avec nous aujourd'hui. Je l'apprecie.

Mon collègue s'est penché sur la Colombie-Britannique, mais je vais davantage me concentrer sur le Québec.

Selon un article, l'accord européen permettra au gouvernement du Québec de créer 16 000 emplois au Québec. Dans quels secteurs ces emplois seraient-ils créés?

[Traduction]

M. Steve Verheul: Je crois qu'ils seront créés dans divers secteurs.

Dans les discussions que nous avons tenues, lorsqu'il est question du Québec, il est clair que l'agriculture serait une composante, mais nous nous attendrions aussi à voir des gains importants dans les secteurs des transports et de la fabrication, par exemple. Il est clair que le Québec s'intéresse aussi à la technologie propre. Tant dans les produits que les services, nombre de ces secteurs en tireraient des avantages. Le Québec est la province qui s'est montrée la plus intéressée à ce que ces négociations avancent et il a joué un rôle primordial pour que cela se produise; en conséquence, il voit de réels débouchés dans les marchés européens. La France est une partenaire proche, assurément, mais elle n'est pas la seule.

● (0930)

[Français]

Mme Linda Lapointe: Merci.

Vous venez de parler de l'agriculture. Parlons plus particulièrement des producteurs de fromages.

Sur l'ensemble des producteurs de fromages canadiens, 60 % sont au Québec. Comment voyez-vous ce secteur particulier?

[Traduction]

M. Steve Verheul: Deux points concernent le secteur des produits laitiers et des fromages en particulier. Nous n'avons demandé l'accès aux marchés que pour un seul produit laitier — le fromage — bien que nous ayons aussi demandé celui des concentrés de protéines laitières, privilège dont les États-Unis et d'autres pays jouissent déjà.

Pour ce qui est de l'accès des fromages au marché, bien qu'il s'agisse d'un nombre considérable, nous avons constaté qu'il était proportionnellement petit si l'on tient compte de la croissance du secteur fromager au Québec et au Canada au fil des ans. Nous nous attendons à ce que ce nouvel accès soit assez facilement absorbé dans le marché canadien avec le temps.

L'autre élément est que, pour la toute première fois, nous avons négocié un accès complet et ouvert au marché des produits laitiers de l'UE, accès que celle-ci n'a jamais accordé à un autre pays dans le monde. Si nous sommes en mesure d'exporter des produits à l'UE, cela reste un marché auquel d'autres pays exportateurs — la Nouvelle-Zélande, l'Australie et les États-Unis — aimeraient avoir accès. Le marché de l'UE pour les produits laitiers est le plus important au monde. Cet accès nous donne un avantage que je ne prévois pas que quelqu'un d'autre ait dans un avenir proche.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Vous avez dit qu'en ce qui concerne le fromage, l'impact s'amenuisera avec le temps.

Croyez-vous que la vente de fromages est en croissance au Canada? Cela viendra-t-il équilibrer l'effet causé par les produits qu'on recevra de l'Europe?

[Traduction]

M. Steve Verheul: Oui, je dirais que je pense que ce sera le cas, et je pense que nous avons vu que les producteurs de fromages artisanaux sont nombreux, surtout au Québec, comme vous le savez sûrement, et qu'ils produisent un vaste éventail de fromages. L'Europe commence à s'intéresser à ces types de fromages. Je pense qu'une partie du secteur fromager en particulier a un potentiel de croissance appréciable, tant au Canada que dans l'UE, et je crois que les types de fromages produits au Québec pourront aussi faire concurrence aux fromages européens.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Merci.

Je vais parler d'un autre secteur.

Vous avez dit plus tôt qu'en ce qui a trait à la vente de services d'ingénierie canadiens, l'accord présenterait des avantages. Considérant que le gouvernement veut investir massivement dans les infrastructures, comment voyez-vous l'entente européenne pour ce qui est de l'ingénierie?

[Traduction]

M. Steve Verheul: Je pense qu'avec l'engagement à faire de nouveaux investissements importants dans l'infrastructure, les Européens — en particulier une fois que l'AECG sera entré en vigueur — seront très intéressés non seulement à offrir des services, mais aussi à honorer certains de ces contrats, et si les Européens sont plus avancés que nous le sommes dans ces cas, cela peut nous procurer un avantage en ce qui concerne la technologie et les coûts. Je pense que nous avons besoin de travailler en partenariat avec les Européens pour nous assurer que ces projets d'infrastructure sont lancés de la façon la plus rapide et abordable possible.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Comment voyez-vous les transferts de main-d'oeuvre entre l'Europe et le Canada?

[Traduction]

M. Steve Verheul: Je pense que la relation économique entre le Canada et l'Europe, du moins à ce jour, a été plus axée sur les investissements réciproques dans l'économie que sur les échanges commerciaux réciproques. Je pense que, bien que nous fassions déjà une quantité appréciable d'échanges commerciaux, ce nombre augmentera. Le marché européen est une quinzaine de fois plus grand que le marché canadien, et la tradition veut que le petit pays soit plus avantagé que le grand pays, car nous aurons tellement plus de possibilités. Je pense que cela créera des emplois au Canada ainsi que de nouvelles possibilités qui n'existaient pas avant pour nous permettre d'accroître notre économie en ce qui touche l'accord.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Me reste-t-il encore du temps, monsieur le président?

[Traduction]

Le président: C'est tout le temps que vous aviez.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Merci beaucoup.

[Traduction]

Le président: C'est bien. Les questions et les réponses étaient bonnes.

La parole est maintenant à M. Ritz pour six minutes.

• (0935)

L'hon. Gerry Ritz (Battlefords—Lloydminster, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci, mesdames et messieurs, d'être venus aujourd'hui. Vos présentations sont toujours intéressantes, et votre attitude positive dans ce dossier nous rassure quant aux mesures qui sont prises.

J'aimerais demander quelques clarifications. M. Hoback y a fait allusion. Dans les années 1980 et 1990, nombre de petits fabricants essayaient de pénétrer le marché européen. Ils obtenaient l'accès au marché allemand et ensuite, ils devaient se soumettre à un tout nouveau processus réglementaire avec la France ou l'Espagne, par exemple, et c'était un méli-mélo, une véritable courtepointe. Ce n'est plus le cas maintenant qu'il existe la réglementation unique de l'Union européenne et c'est fantastique.

Ma première question est la suivante: le Cycle de Doha n'a pas avancé et, à mon sens, il n'est pas possible qu'il le fasse, car il n'est maintenant plus à jour. Je me souviens que Steve ait passé deux semaines à Genève à regarder la peinture sécher. C'est une question de commerce fondé sur des règles, et nous avons maintenant des accords comme l'AECG et le PTP pour aller bien au-delà de ce que le Cycle de Doha avait même planifié de faire.

En attendant que l'OMC soit à jour, dans quelle mesure importe-t-il que nous continuions à conclure ces accords multilatéraux et bilatéraux?

M. Steve Verheul: Je dirais que c'est très important, car je pense que lorsqu'un projet de l'Organisation mondiale du commerce n'avance pas, les pays commencent à se faire concurrence pour voir qui peut avoir le meilleur accès aux autres marchés et qui peut profiter le plus de l'accès accru.

Il est clair que nous avons toujours fait valoir que nous visions surtout une approche multilatérale à l'égard de l'OMC, car cela profite à tous les pays, même les petits pays en développement, mais compte tenu de la situation dans laquelle nous nous trouvons, lorsque nous avons un accès préférentiel à ces marchés, nous avons un avantage concurrentiel que les autres n'ont tout simplement pas.

Lorsque nous parlons de l'AECG, par exemple, nous aurons un meilleur accès que tout autre pays au premier marché mondial. Cela nous donne un avantage de taille.

L'hon. Gerry Ritz: J'ai constaté que l'OMC joue toujours le rôle d'arbitre, mais c'est un processus très contraignant. Nous l'avons vu avec l'étiquetage du pays d'origine. Il a fallu des années pour traverser le processus complet.

Avec certaines des règles du RDIE et différentes choses que nous commençons à appliquer à ces accords commerciaux, pensez-vous qu'à un moment donné, on fera tout l'arbitrage dans le cadre de l'accord commercial au lieu de faire appel à l'OMC?

M. Steve Verheul: Je pense que tout dépendra vraiment de l'enjeu. Pour les enjeux strictement bilatéraux, les pays utiliseront sûrement les mécanismes que nous prévoyons dans le cadre de l'AECG, parce qu'ils sont en général plus efficaces et plus rapides. Beaucoup d'autres modifications y ont été ajoutées.

Cependant, si un pays croit que certains de ses partenaires ou d'autres pays pourraient l'appuyer, il pourrait choisir de s'adresser à l'OMC pour obtenir cet appui supplémentaire d'autres pays.

L'hon. Gerry Ritz: Ce serait alors une tierce partie.

M. Steve Verheul: Oui.

L'hon. Gerry Ritz: Concernant la coopération réglementaire, je sais qu'il y a beaucoup de travail et de discussion à ce sujet. J'ai peur, toutefois, que s'il n'y a pas de date butoir pour les négociations et la signature d'accords, on se limitera simplement à des obstacles non tarifaires au commerce. Je pense notamment à la présence d'OGM en faibles concentrations. Nous avons vu ce qui est arrivé pour le lin Triffid. Je pense aussi aux limites maximales de résidus, les LMR. Vous vous y connaissez bien en la matière.

Êtes-vous à l'aise avec les annexes de cet accord? Croyez-vous que nous assisterons à une résolution rapide, presque proactive, sur certains de ces enjeux?

M. Steve Verheul: Oui, c'est ce à quoi nous nous attendons. Concernant les thèmes que vous avez mentionnés, nous avons un groupe de travail sur la biotechnologie qui se consacre entièrement à la prise de décisions fondée sur la science et à l'efficacité des processus, pour que toutes les étapes se franchissent très rapidement.

Je pense qu'il y aura des améliorations dans ce domaine. Certaines négociations se font secteur par secteur, mais dans le domaine de l'agriculture, en particulier, nous consacrons beaucoup d'attention aux solutions possibles pour aplanir ces barrières.

Elles ne disparaîtront pas du jour au lendemain à l'entrée en vigueur de l'AECG, parce que comme vous pouvez l'imaginer, de nouvelles barrières sont érigées constamment. Nous avons essayé de mettre en place un mécanisme qui nous permettra de régler ces différends beaucoup plus vite qu'avant.

L'hon. Gerry Ritz: Merci.

Le président: Monsieur Ritz, il vous reste une minute et demie. Voulez-vous la donner à M. Van Kesteren?

L'hon. Gerry Ritz: Merci, monsieur le président.

M. Dave Van Kesteren (Chatham-Kent—Leamington, PCC): Merci, monsieur le président.

Je vous remercie d'avoir répondu à notre invitation. C'est fascinant.

J'aimerais que nous parlions des avantages. Ma circonscription est située tout près de l'endroit d'où vous venez, Steve, donc vous savez que nous sommes en plein dans l'entonnoir du commerce avec les États-Unis. Je pense aux débouchés que cela représente pour les Canadiens, et j'aimerais parler en particulier de la diaspora. La question a déjà été soulevée ailleurs.

Dans ma circonscription, où nous avons parlé avec beaucoup de personnes, on recommence à enseigner le néerlandais à la diaspora néerlandaise. Vous savez ce qui est arrivé quand nous étions jeunes? Nos parents disaient « We wonen nu in Canada », et on ne nous a jamais enseigné le néerlandais, donc nous devons aujourd'hui recommencer à enseigner.

Parlez-nous-en un peu, parlez-nous des débouchés qui s'offriront aux différents groupes ethniques du Canada une fois cet accord signé. Quelles possibilités offre-t-il?

● (0940)

M. Steve Verheul: C'est intéressant que vous le mentionniez, parce que nous avons justement effectué une analyse pour déterminer le pourcentage des citoyens du Canada qui viennent des pays membres de l'UE ou dont les ancêtres viennent d'un pays membre de l'UE. Je pense que le chiffre final était de l'ordre de plus de 80 %.

Comme vous le savez bien, ces liens sont toujours très forts. Quand je voyage dans les divers pays membres, j'utilise souvent cet exemple dans mes présentations. Je rappelle qu'il y a des centaines de milliers de Slovaques ou d'autres communautés qui vivent au Canada aujourd'hui. C'est grâce à ces liens que beaucoup de relations d'affaires voient le jour, comme vous pouvez l'imaginer. C'est grâce à ces contacts.

Je pense que la diaspora européenne au Canada nous donne une longueur d'avance pour établir ce genre de relations. Une grande partie de nos efforts, particulièrement au lancement de l'AECG, consisteront à établir des relations d'affaires pour accroître le commerce de produits et de services, attirer des investissements et essayer de prendre de l'avance sur d'autres pays qui pourraient signer des ententes comparables éventuellement, particulièrement les États-Unis. Je pense que ce sera un facteur important.

Le président: Merci beaucoup.

Je vous remercie beaucoup de cette question, monsieur Van Kesteren.

Nous allons donner la parole aux libéraux. Madame Ludwig, vous avez six minutes.

Mme Karen Ludwig (Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je vous remercie encore une fois de vos excellentes réponses.

En 2015, j'ai eu le grand bonheur de vivre dans une ville de ma circonscription de Nouveau-Brunswick Sud-Ouest, où nous avons accueilli les ambassadeurs des pays membres de l'AECG, et nous les avons accueillis également dans ma ville natale de St. Andrews. Beaucoup de gens et d'entreprises de la région atlantique appuient vivement l'AECG, donc je tenais à le mentionner.

Je représente aussi une circonscription où il y a cinq postes frontaliers internationaux et un port en eaux profondes, en plus de la frontière du port de Saint John, qui est le troisième port en importance au Canada.

J'ai beaucoup de questions à poser, donc je vais probablement me faire interrompre.

Concernant les États-Unis, si les États-Unis ne sont pas membres de l'AECG, le Canada devrait jouir d'un avantage important et devenir un tremplin pour les biens exportés des États-Unis vers l'Europe ou de l'Europe vers les États-Unis. Nos services ferroviaires, notre infrastructure portuaire, nos services de camionnage et de transport en général sont-ils bien préparés, sur le plan logistique, pour accepter des biens en provenance des États-Unis destinés à l'exportation vers l'UE et vice versa? C'est ma première question.

M. Steve Verheul: Ce n'est pas vraiment mon domaine de compétence, mais nous nous attendons à une augmentation de la circulation à l'entrée en vigueur de l'AECG, et c'est dans les ports de l'Est que la plus forte augmentation devrait se concentrer. Nous

devons nous assurer d'être prêts pour répondre à la demande, et nous ne voudrions absolument pas devenir un goulot d'étranglement qui nuirait au commerce d'une quelconque façon.

Ce n'est pas du ressort de notre ministère, mais nous devons vraiment nous en assurer pour pouvoir tirer pleinement avantage de cet accord.

Mme Karen Ludwig: Très bien. Merci.

Je représente une circonscription productrice de fruits de mer. Est-ce que Santé Canada, l'ACIA et l'Agence des services frontaliers du Canada ont négocié des normes d'inspection des aliments pour le commerce entre le Canada et l'UE? Supposons qu'un hareng soit importé de l'UE au Canada; il devra subir une inspection parce qu'il y aura des normes d'inspection convenues avec l'UE pour le commerce entre le Canada et le pays membre.

M. Steve Verheul: Je peux vous dire que ces négociations sont déjà très avancées. Je ne dirai pas qu'il n'y aura jamais de problèmes, parce qu'il y en a toujours, particulièrement lorsqu'une nouvelle espèce devient problématique ou qu'apparaît une nouvelle maladie. De nouvelles mesures doivent souvent être prises, mais le chapitre de l'AECG sur les mesures sanitaires et phytosanitaires est le plus avancé de tous les chapitres dans nos négociations. Il contient déjà des dispositions qui constituent des avancées tant pour la viande que pour les fruits et légumes, et nous avons également des mesures qui visent les poissons et fruits de mer.

Il y aura toujours des négociations, dans une certaine mesure, pour régler les problèmes au fur et à mesure qu'ils se présentent, mais a priori, nous ne prévoyons aucun problème, et je peux vous dire que nos exportations actuelles vers l'UE ne posent absolument pas problème pour l'instant.

● (0945)

Mme Karen Ludwig: Dans le même esprit, sur la nécessité de régler les problèmes au fur et à mesure, prévoyez-vous des besoins de personnel supplémentaire dans certains ministères pour gérer l'augmentation des importations et des exportations?

M. Steve Verheul: Eh bien, je n'oserais vraiment pas m'avancer sur ce point. Nous devons vraiment suivre la situation de près. Je pense que nous devons probablement effectuer un examen interne pour nous assurer que tout fonctionne bien, parce que nous nous attendons à une intensification importante du commerce dans les deux sens. Cependant, tant que nous ne savons pas quelle en sera l'ampleur réelle, nous devons essayer de voir si nos ressources existantes suffisent pour gérer l'augmentation.

Mme Karen Ludwig: Très bien. Merci.

En quoi l'AECG change les critères de sélection des municipalités canadiennes dans les appels d'offres, s'il les change.

M. Steve Verheul: Si nous avons inclus les municipalités dans les obligations en matière de marchés publics, pour la première fois, c'est parce qu'il y a des changements. Nous avons eu beaucoup de discussions dans le cadre de nos négociations avec la Fédération canadienne des municipalités. Je parlais à des représentants de la Fédération presque tous les mois, et ils m'ont exprimé la volonté forte de conserver la possibilité de favoriser les entreprises locales dans certaines circonstances.

Désormais, les municipalités pourront passer des marchés de la manière qui leur convient, tant qu'ils restent sous les seuils établis en vertu de l'Accord, c'est-à-dire sous la barre de presque 8 millions de dollars. Pour les services de construction, elles peuvent établir des critères environnementaux et sociaux qui limitent leurs appels d'offres, et elles peuvent également établir des critères de qualité, de prix, de connaissances locales, dans une certaine mesure. À l'issue de nos discussions avec la Fédération canadienne des municipalités, nous avons octroyé aux municipalités une marge de manoeuvre considérable pour l'atteinte de leurs objectifs.

Mme Karen Ludwig: Ai-je le temps de poser une dernière question?

Le président: Il vous reste du temps pour une question et une réponse rapides.

Mme Karen Ludwig: L'AECG prévoit-il des dispositions claires concernant le traitement des investisseurs qui ont une dette publique ayant fait l'objet d'une restructuration? Est-ce que certains investisseurs peuvent être traités différemment sur la base d'objectifs stratégiques légitimes?

M. Steve Verheul: Oui. Je pense que cette question est très près de ce que nous avons négocié, presque mot à mot. C'est un exemple de situation que le Canada voulait soustraire du mécanisme de règlement des différends dès le début des négociations, pour que les investisseurs ne puissent pas porter plainte. L'UE a embarqué assez tardivement, mais il me semble évident que l'expérience que l'UE a connue avec la Grèce, en particulier, a renforcé la nécessité de mettre des protections en place relativement à la dette publique.

La clé sera qu'aucune mesure prise n'accorde de traitement discriminatoire aux investisseurs de l'UE. Si nous traitons tous les investisseurs de la même façon, nous devrions évoluer en terrain assez sûr.

Le président: Je vous remercie de ces questions.

Nous allons maintenant donner la parole aux conservateurs.

Monsieur Van Kesteren, vous avez cinq minutes.

M. Dave Van Kesteren: C'est palpitant. Je sens vraiment l'enthousiasme m'envahir quand on commence à parler de tous ces débouchés.

Pour revenir au Sud-Ouest de l'Ontario, vous connaissez bien la région et vous savez que l'agriculture... Nous avons beaucoup de grandes serres, mais elles ne se comparent en rien à celles des Pays-Bas. Je pense qu'ils en ont sept fois plus que nous.

J'aimerais que vous nous parliez un peu des débouchés potentiels, de la technologie que nous pourrions exporter pour... Je pense que nous avons une masse critique à Leamington pour pouvoir commencer à concevoir nous-mêmes de nouvelles technologies. Pour revenir à ma circonscription, cependant, en quoi le commerce avec les États-Unis et la possibilité de commerce avec les Européens nous placeront en situation d'avantage concurrentiel par rapport aux Américains, disons, qui commencent à se tailler une place dans le secteur des serres, qui en construisent en Ohio et ailleurs? Vous pourriez peut-être nous en parler quelques secondes.

M. Steve Verheul: Je pense que c'est un autre domaine où il y a un potentiel de croissance important dans les deux sens, pour toutes sortes de raisons. Comme vous l'avez mentionné, nous sommes effectivement loin derrière l'UE en termes d'envergure des serres, et nous sommes bien loin d'en utiliser autant qu'en Europe, particulièrement aux Pays-Bas. Nous pourrions bénéficier de cette technologie à bien des égards, et nous pourrions également bénéficier des marchés auxquels nous avons accès.

Je pense que vous avez posé le véritable enjeu dans votre question: nous aurons ouvertement accès au marché de l'UE et nous aurons ouvertement accès au marché américain. Cela nous place dans une position particulièrement avantageuse. Nous aurons librement accès aux deux plus grands marchés mondiaux, ce qui constituera une position très privilégiée, non seulement en général, mais pour la production en serres et tous les investissements que nous pourrions attirer, parce qu'il pourrait aussi y avoir des Européens désireux d'investir dans des serres au Canada, parce que celles-ci ont accès aux marchés américains.

• (0950)

M. Dave Van Kesteren: Bien sûr, il y a beaucoup de défis à relever en Europe, notamment la gestion des déchets animaux. Bien sûr, nous avons un plus grand... Nous constatons qu'il y a des gens de grand talent qui déménagent sur notre territoire.

On nous a accusés de ne pas avoir assez consulté la population. J'aimerais que vous nous disiez à combien de séances d'information vous avez participé auprès de tous les groupes dont on s'inquiète tant, le secteur laitier, par exemple.

M. Steve Verheul: Je dirais que les consultations constituaient probablement l'essentiel de mon travail pendant les négociations. J'ai passé beaucoup plus de temps à consulter des gens qu'à négocier l'accord.

Pour la première fois, avec l'AECG, nous avons adopté une structure plus grande encore que celle adoptée pour l'ALENA il y a 20 ans, compte tenu de l'ampleur de l'AECG. J'avais un groupe directeur principal, que je consultais et qui représentait les organisations nationales. J'avais un groupe dont faisaient partie de 50 à 75 entreprises, sélectionnées pour différentes raisons, que j'informais fréquemment des négociations. Nous avons également des groupes sectoriels, pour l'automobile, l'agriculture, les poissons et les fruits de mer, pour aborder plus en détail des critères précis. Il y avait même un groupe de consultation sur les vêtements et le textile, entre autres. Nous avons également consulté les provinces et les territoires, qui ont mené leurs propres consultations à leur tour.

Je dirais sans hésitation que pour cette négociation, nous avons mené des consultations beaucoup plus intensives que pour toute autre négociation auparavant.

M. Dave Van Kesteren: Je vous remercie de ce travail fantastique.

M. Ritz a une question à vous poser.

L'hon. Gerry Ritz: J'aimerais obtenir quelques précisions.

Les Britanniques sont en train d'évaluer s'ils se retireront de l'UE. Est-ce une bombe pour cet accord?

Concernant le mécanisme de règlement des différends, il y a un discours qui revient constamment dans les médias, selon lequel l'accord final que nous avons accepté prévoirait un organe d'appel qui supplanterait les tribunaux nationaux, entre autres. J'aimerais savoir ce que vous en pensez, parce que je sais qu'Investissement Canada est toujours bien en vie et qu'il le reste.

Ce sont mes deux dernières questions.

Merci.

M. Steve Verheul: Premièrement, sur la possibilité que les Britanniques quittent l'Union européenne, je pense que nous avons tous les yeux rivés vers le 23 juin, et nous suivons la situation de très près, parce qu'elle aura une incidence importante sur l'UE.

Si le scénario que nous redoutons se concrétise, notre accord avec l'UE demeurera entier. Nous avons déjà discuté avec nos homologues du Royaume-Uni des conséquences possibles. Si c'est accepté, je pense que le Royaume-Uni voudra d'abord négocier une entente avec l'UE, puis il voudra reproduire certains accords dont l'UE est signataire, également, pour ne pas perdre accès aux marchés. Nous espérons vivement que nous pourrons négocier au sein de l'UE comme en ce moment ou encore conclure et mettre en oeuvre l'accord avec l'UE dans sa forme actuelle.

Pour répondre à votre deuxième question, la question de savoir si le mécanisme de règlement des différends entre les investisseurs et les États remplacera ou supplantera les tribunaux nationaux est un thème récurrent dans les discussions. Le fait est que les tribunaux nationaux n'ont pas la juridiction ou le pouvoir nécessaires pour rendre des décisions sur des traités internationaux. Quand nous jouissons de protection en vertu de traités internationaux, nous devons avoir les moyens de les faire respecter, pour les investissements ou autre chose.

L'hon. Gerry Ritz: Est-ce parallèle?

M. Steve Verheul: Il faut un mécanisme parallèle, parce qu'aucun tribunal national ne pourra rendre de décisions concernant les obligations de l'accord.

• (0955)

Le président: Merci beaucoup. C'est tout pour les questions et les réponses.

Nous allons maintenant entendre une représentante du NPD. Allez-y, madame Ramsey.

Mme Tracey Ramsey: Je remercie Karen d'avoir soulevé la question des marchés publics, parce que j'estime important d'avoir cette conversation. Je vous remercie de nous avoir parlé un peu de vos négociations avec la FCM. C'est une question qui préoccupe beaucoup de Canadiens, particulièrement dans ma circonscription. Je vis dans le Sud-Ouest de l'Ontario, à la frontière. Après la signature de l'ALENA, beaucoup de municipalités de ma région se sont senti les mains liées et se sont mises à craindre les répercussions du chapitre 11, si bien qu'elles ont pris des décisions en fonction des sanctions financières auxquelles elles seraient exposées.

Je sais que la FCM réclamait une application plus progressive, qui commencerait par un engagement verbal, après quoi il y aurait une audience publique et la possibilité d'une sanction financière à la fin.

Nous venons de perdre un contrat à Windsor. Nous affichons l'un des taux de chômage les plus élevés au Canada, et nous avons perdu un contrat à la faveur d'une entreprise non locale, donc cette question est très importante dans ma région.

Pouvez-vous me dire si vous avez réussi à établir un mode d'application progressif?

M. Steve Verheul: Oui, et c'est un autre enjeu dont nous avons discuté en long et en large avec la FCM tout le long des négociations. Il y a diverses dispositions dans le chapitre sur les marchés publics à ce sujet.

Il devra d'abord y avoir une discussion ou une consultation pour déterminer si le problème peut se régler à un niveau inférieur en premier lieu. Il y aura également un mécanisme de révision des soumissions qui sera établi, de sorte que si une entreprise a l'impression de ne pas avoir été traitée équitablement, elle pourra demander une révision. C'est strictement dans le contexte de ce contrat particulier.

Pour ce qui est de plaintes potentielles sur l'investissement, nous avons effectivement exclu les marchés publics du mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États.

Mme Tracey Ramsey: Ma deuxième question porte sur les brevets pour les produits pharmaceutiques.

Selon le résumé technique des résultats finaux de la négociation entre le Canada et l'UE en vue de l'AECG, le gouvernement fédéral du Canada est disposé à tenir compte des impacts différentiels sur les coûts si les concessions faites à l'UE dans ce domaine entraînent des répercussions sur les coûts pour les gouvernements provinciaux et territoriaux.

Comment les impacts différentiels sur les coûts sont-ils évalués et par qui?

M. Steve Verheul: Le gouvernement précédent a pris des engagements à ce sujet. Des signes montrent que le gouvernement actuel a aussi l'intention de se pencher sur la question. Nous ne connaissons pas encore les détails, mais cela compterait certainement une collaboration très étroite avec les provinces et les territoires.

Les provinces et les territoires semblent persuadés qu'ils pourraient fournir les données nécessaires pour montrer les augmentations potentielles du coût des médicaments causées par les modifications apportées dans le cadre de l'AECG. Toutefois, il reste beaucoup de détails à régler, étant donné que le gouvernement n'a pas encore engagé de discussions de fond avec les provinces et les territoires sur les mesures de protection qui seraient mises en place.

Mme Tracey Ramsey: L'autre question que j'aimerais poser est la suivante: à votre avis, quelle sera l'incidence d'une meilleure protection de la propriété intellectuelle relative aux brevets pharmaceutiques canadiens sur le régime de soins de santé et l'économie du Canada?

M. Steve Verheul: L'incidence ne devrait pas être considérable, car nous sommes allés beaucoup moins loin que l'UE le souhaitait. Elle a prolongé d'environ cinq ans la durée de la protection accordée par les brevets, tandis que nous avons accepté deux années supplémentaires dans des circonstances très précises, avec de nombreuses exemptions.

Durant les négociations, nous avons beaucoup consulté les fabricants de médicaments de marque et encore plus les fabricants de médicaments génériques. Ils ont appuyé en grande partie les résultats obtenus dans le cadre de l'AECG, car nous avons réussi à atteindre beaucoup des objectifs qu'ils avaient énoncés durant les négociations. Ils voulaient une exemption pour les exportations, ils ne voulaient aucune rétroactivité et ils voulaient que cela touche un seul brevet et non des brevets multiples. Nous avons obtenu tout cela. Nous avons aussi obtenu des exclusions pour les prolongations pédiatriques. Par conséquent, je crois que nous avons conçu l'accord de façon à ce qu'il n'ait pas d'incidence considérable.

Mme Tracey Ramsey: L'octroi d'une prolongation sera donc déterminé au cas par cas?

M. Steve Verheul: Oui.

Le président: Merci beaucoup, madame Ramsey, et merci à vous pour vos réponses.

Il nous reste juste assez de temps pour une autre question. Les conservateurs ont donné leur temps de parole à M. Fonseca, ce qui est de bon augure, car tout le monde a pu poser une question ici ce matin.

Le dernier tour est à vous.

M. Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cooksville, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je vous remercie, monsieur Verheul, et je vous félicite, vous et votre équipe, du dur travail que vous avez accompli pour que nous nous rendions jusqu'ici.

Les Canadiens sont très fiers de leurs racines fédéralistes. Savoir que vous avez si profondément consulté les provinces, la FCM, les municipalités, comme nous venons de l'entendre, et les divers groupes sectoriels que vous avez rencontrés très régulièrement, ainsi qu'entendre ce que vous aviez à dire à ce sujet, tout cela montre que vous avez consacré la majorité de votre temps aux consultations plutôt qu'aux négociations. Je crois que c'est en grande partie pour cette raison que l'accord est ce qu'il est aujourd'hui, et nous entendons de très bonnes choses.

J'aimerais savoir comment vous allez faire, à l'avenir, pour garder les voies de communication ouvertes avec les divers groupes, ainsi qu'avec les provinces et les municipalités. Continuez-vous à les consulter et à les tenir au courant de ce qui se passe?

● (1000)

M. Steve Verheul: Oui. En fait, j'ai discuté avec les provinces et les territoires au sujet des dernières étapes de l'examen juridique et des modifications relatives aux investissements. Je les ai beaucoup consultés à ce propos, et l'industrie aussi. J'ai entretenu les échanges.

Je crois que le défi, maintenant — et nous y travaillons depuis quelque temps —, c'est que nous pouvons négocier le meilleur accord au monde, mais si les entreprises et les exportateurs canadiens ne le mettent pas à profit, il ne servira pas à grand-chose. Je dis donc souvent très clairement dans mes présentations que les négociateurs ne sont pas des commerçants. Tout ce que nous faisons, c'est négocier des possibilités. Nous sommes maintenant rendus au point où nous devons faire en sorte que les entreprises et les exportateurs canadiens sont bien placés pour en tirer profit. Pour y arriver, nous avons beaucoup de travail à faire d'ici à la mise en œuvre de l'accord.

M. Peter Fonseca: Vous semblez avoir trouvé le bon modèle de consultations et de négociations. Pouvez-vous comparer le processus que vous avez employé pour l'AECG à celui du PTP? Quelles sont les ressemblances et les différences?

M. Steve Verheul: Je n'ai pas participé personnellement aux négociations du PTP. Je pense que l'approche adoptée pour le PTP était inspirée en partie de ce que nous avons établi avec l'AECG, parce qu'il y avait un décalage depuis l'ALENA, qui a été conclu il y a plus de 20 ans. C'était notre dernier accord important. Nous avons donc reconnu qu'il nous fallait un tout nouveau modèle pour l'AECG. Le principe est le même pour le PTP. Il fallait un modèle de consultations complètement différent pour faire en sorte que les négociateurs connaissent les objectifs, les priorités et ce qui devait être fait. Je ne peux vraiment pas parler du PTP puisque je n'y ai pas participé directement.

M. Peter Fonseca: Vous avez déjà abordé le sujet de ma prochaine question: les entreprises sont-elles prêtes à mettre à profit l'AECG? Il y a des années qu'on en parle. Sommes-nous prêts?

M. Steve Verheul: Je crois que nous avons encore beaucoup de travail à faire.

Les grandes entreprises n'ont pas besoin de beaucoup d'aide. Elles ont soit les connaissances à l'interne, soit accès à des conseillers ou à des courtiers qui peuvent les aider à régler ce qu'il y a à régler. Elles disposent de toutes les ressources nécessaires pour accéder au marché.

Nous devons vraiment nous concentrer sur les petites et moyennes entreprises qui n'ont peut-être jamais songé à exporter vers l'UE. Nous devons faire en sorte qu'elles sont au courant des nouvelles possibilités qui s'offriront bientôt à elles. Elles doivent savoir que c'est l'occasion pour elles d'élargir leurs activités commerciales au-delà du confort relatif des marchés américain et canadien. Nous avons ici l'occasion d'assurer une forte croissance en faisant le saut, mais il faut beaucoup plus de sensibilisation et de promotion. Nous y travaillons actuellement.

M. Peter Fonseca: Des entreprises ou des organisations européennes se sont-elles montrées intéressées à s'installer ici au Canada maintenant, afin de tirer profit non seulement de l'AECG, mais aussi de l'ALENA, pour avoir accès au marché nord-américain?

M. Steve Verheul: Tout à fait. Nous avons accueilli des délégations d'États membres. L'automne dernier, la Belgique a envoyé la plus grande délégation commerciale de son histoire au Canada, principalement dans l'Ouest. Des délégations sont aussi venues de l'Italie et d'autres États membres. Les pays commencent donc à manifester beaucoup d'intérêt.

Nous avons aussi parlé à des entreprises données qui voudraient s'installer ici précisément à cause de la notion qu'elles auraient accès au marché de l'UE et au marché américain à partir du Canada. Cela nous met vraiment dans la position idéale. Dans le passé, les États-Unis ont toujours tenté de se placer au centre des ententes avec les autres partenaires commerciaux. Grâce à cet accord, nous avons l'occasion de devenir le centre, ce qui peut nous donner un avantage remarquable.

M. Peter Fonseca: C'est excellent.

Dans quels secteurs les entreprises ou les organisations qui nous ont rendu visite œuvrent-elles? Pouvez-vous nommer des entreprises qui ont voyagé jusqu'ici?

● (1005)

M. Steve Verheul: Je ne vais pas nommer d'entreprises, mais je peux vous dire que nous avons reçu nombre de manifestations d'intérêt du secteur automobile et aussi pour divers produits industriels. Les nouvelles technologies sont certainement à l'avant-plan — les technologies de l'information et des communications, les technologies environnementales. C'est surtout dans ces secteurs qu'on souhaite tenter de tirer profit des nouveaux développements, des nouvelles technologies et des nouvelles possibilités qui pourraient exister ici.

M. Peter Fonseca: Les entreprises et les organisations agissent-elles sur leur propre initiative ou est-ce que nous les invitons à venir jeter un coup d'œil aux possibilités?

M. Steve Verheul: Beaucoup sont venues sur leur propre initiative. Elles ont entendu parler de l'AECG et des avantages qui pourraient en découler. Toutefois, nous faisons aussi de la promotion, surtout par l'intermédiaire de nos missions dans les États membres de l'UE. Elles tentent d'informer les entreprises au sujet des possibilités offertes au Canada.

Ce qui est déjà arrivé dans le passé, aussi, surtout avec des accords de cette taille, c'est qu'à lui seul, l'intérêt créé donne un élan. Les gens entendent parler des accords et commencent à y réfléchir, alors qu'ils n'y auraient peut-être pas pensé auparavant. Même l'attention portée à l'accord pousse plus de gens à se demander s'il y a là des possibilités pour leurs affaires ou leurs exportations, ce qui peut faire boule de neige.

M. Peter Fonseca: Merci.

Le président: Merci beaucoup de la question et merci beaucoup à vous de votre présence. Vous nous avez vraiment donné un bon

aperçu en vue de notre rencontre avec les délégués européens. Si nous devrions être mis au courant de nouveaux développements avant de rencontrer la délégation, veuillez communiquer avec nous. Nous vous en serons très reconnaissants. Merci beaucoup d'être venus.

Nous allons suspendre la séance pendant quelques minutes seulement, car nous avons une longue liste de choses à terminer.

[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>