



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 021 • 2^e SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le lundi 31 mars 2008

Président

M. Lee Richardson

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :

<http://www.parl.gc.ca>

Comité permanent du commerce international

Le lundi 31 mars 2008

• (1540)

[Traduction]

Le président (M. Lee Richardson (Calgary-Centre, PCC)): Mesdames et messieurs, la séance est ouverte. Il s'agit de la 21^e séance du Comité permanent du commerce international au cours de la présente session parlementaire.

En plus de notre examen de l'accord de libre-échange entre le Canada et les pays membres de l'Association européenne de libre-échange (AELE), nous avons quelques questions à régler concernant les travaux du comité. Quoi qu'il en soit, pour que les choses se déroulent rondement et pour ne pas faire patienter indûment les témoins qui ont eu l'obligeance de comparaître devant nous, nous allons d'abord leur donner la parole en nous gardant un peu de temps, en fin de réunion, pour traiter de nos affaires internes.

Si tout le monde est d'accord, je vais donc commencer par vous présenter nos témoins d'aujourd'hui. Nous allons procéder de la manière habituelle pour poser des questions à ces témoins. Je suppose que si nous nous arrêtons à 17 heures, il nous restera assez de temps avant 17 h 30 pour discuter de nos travaux futurs.

À quelle heure est le vote?

M. Dean Allison (Niagara-Ouest—Glanbrook, PCC): C'est à 18 h 30.

Le président: Alors, nous avons amplement de temps. Tout va très bien.

Je souhaite donc la bienvenue à tout le monde et tout particulièrement à nos témoins d'aujourd'hui.

Nous sommes très heureux d'accueillir l'ambassadeur d'Islande au Canada, Son Excellence Markús Örn Antonsson. Merci pour votre présence. De l'ambassade du Royaume de Norvège, nous accueillons Per Øystein Vatne, premier secrétaire. Nous recevons également le chef de mission adjoint de l'ambassade de Suisse, Nicolas Bruehl. Merci à tous pour votre comparution.

Nous allons débiter par de brèves déclarations de nos témoins, après quoi nous passerons aux questions du comité.

Votre Excellence, puis-je vous demander de partir le bal? Nous vous saurions gré de ne pas dépasser 10 minutes. Merci.

S.E. M. Markús Antonsson (ambassadeur d'Islande au Canada, Ambassade d'Islande): Je tiens à vous remercier, monsieur le président ainsi que tous les membres de ce comité de renom, pour avoir invité les représentants des ambassades de trois pays membres de l'AELE à comparaître devant vous. Nous pourrions ainsi exprimer nos points de vue sur ce très important accord de libre-échange AELE-Canada et voir comment il pourra créer de nouvelles possibilités en supprimant les barrières commerciales pour l'ensemble des pays concernés.

C'est Jean Chrétien, alors premier ministre du Canada, qui a proposé la création d'une zone de libre-échange entre le Canada et

les quatre pays membres de l'Association européenne de libre-échange en octobre 1997. L'initiative canadienne a alors été accueillie très favorablement par les pays membres. Comme le Canada est un important partenaire commercial pour ces pays, le libre-échange ne manquerait pas d'être très avantageux pour les deux parties. Ces négociations ont suscité un grand intérêt, car le Canada et les États membres de l'AELE sont non seulement d'importants partenaires commerciaux, mais aussi des pays qui entretiennent d'étroites relations culturelles.

À l'issue de rencontres exploratoires, les deux parties ont entamé les négociations concernant le libre-échange en octobre 1998. Il y a eu 10 cycles de négociations entre 1998 et 2000. On s'est entendu sur la plupart des modalités, mais voilà qu'en mai 2000, les négociations achoppaient à propos d'une seule question, celle de la suppression des tarifs sur les navires. Le Canada voulait absolument maintenir ses tarifs douaniers sur les navires construits dans les pays membres de l'AELE.

Après l'impasse des négociations au début de 2000, les pays de l'AELE ont tenté à plusieurs reprises de relancer les pourparlers. Même l'abolition par la Norvège de ses subventions à la construction de navires, le 31 décembre 2000, n'a pas su paver la voie à la conclusion d'un accord de libre-échange. Dans un effort pour trouver une solution apte à permettre la conclusion des négociations, les pays de l'AELE ont déposé le 30 janvier 2004 une proposition fondée sur un programme avantageux de suppression des tarifs sur les navires qui devait répondre entièrement aux préoccupations exprimées par le Canada au fil des négociations. La proposition prévoyait une période de suppression progressive de 15 ans pour les produits sensibles en plus d'un mécanisme de défense efficace à l'encontre d'éventuelles mesures d'aide par les États signataires.

Le 6 décembre 2004, M. Halldór Ásgrímsson, alors premier ministre d'Islande, envoyait une lettre au premier ministre du Canada, M. Paul Martin, pour demander la reprise immédiate des discussions. Dans sa réponse datée du 14 mars 2005, le premier ministre Martin indiquait que le Canada avait procédé à un examen détaillé de sa stratégie d'orientation en matière de commerce et d'investissements régionaux et bilatéraux, ce qui incluait sa position relativement à la reprise des négociations avec l'AELE. Cependant, la nature délicate des questions encore à régler ne devait pas permettre au Canada de donner suite officiellement à la dernière proposition de l'AELE avant plusieurs semaines.

Le 4 mai 2006, nous, les ambassadeurs des pays membres de l'AELE à Ottawa, avons rencontré M. David Emerson, ministre du Commerce international au sein du présent gouvernement du Canada. M. Emerson nous a alors indiqué que son administration travaillait à préparer un rapport interne sur les relations avec l'AELE afin de faire le point sur la situation en vue d'une rencontre en septembre 2006. Il est ressorti clairement de nos discussions avec le ministre Emerson qu'il souhaitait consolider les possibilités stratégiques du Canada en matière de commerce international en lui assurant un accès préférentiel à de nouveaux marchés. Par ailleurs, il a souligné ses préoccupations relativement à l'industrie de la construction navale au Canada qui allait avoir besoin d'un coup de pouce pour mieux soutenir la concurrence sur les marchés mondiaux.

Nous, les ambassadeurs, avons été saisis des mêmes préoccupations concernant l'industrie canadienne de la construction navale lorsque nous avons rencontré Maxime Bernier, alors ministre de l'Industrie, en août 2006. Les discussions informelles et les rencontres de mise au point qui ont suivi ont mené à des négociations officielles, lesquelles ont abouti à un accord de libre-échange signé par les ministres responsables du Canada et des pays membres de l'AELE.

L'adhésion de l'Islande à l'AELE en 1970 a marqué un point tournant dans les relations extérieures de notre pays. L'Islande est ainsi devenue membre à part entière d'une association de libre-échange et a dû assumer pour la première fois les obligations qui s'ensuivent relativement à la libre circulation des produits de l'industrie.

• (1545)

L'entente à l'origine de l'Espace économique européen (EEE) a été négociée entre les pays alors membres de la Communauté européenne et les sept pays membres de l'AELE et a été ratifiée en mai 1992. Depuis, la Suisse a décidé de ne pas en faire partie, à l'issue d'un référendum, et trois autres pays se sont joints à l'Union européenne. L'entente relative à l'Espace économique européen est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 1994.

Si l'EEE a été maintenu, c'est parce que les trois pays de l'AELE toujours parties à l'entente — la Norvège, l'Islande et le Liechtenstein — voulaient participer au marché interne sans toutefois devoir assumer toutes les responsabilités associées à l'appartenance à l'Union européenne. En mettant sur pied l'Espace économique européen en 1994, nous prenions une mesure importante de concert avec les autres États alors membres de l'AELE. L'Espace économique européen nous permettait d'avoir accès au marché interne de l'Union européenne, avec libre circulation des biens, des services, de la main-d'œuvre et des capitaux dans toute la région visée. Nous estimons que l'Espace économique européen est un arrangement viable à long terme qui produit des résultats remarquables. Nous suivons de très près l'évolution des choses au sein de l'Union européenne. Après tout, l'Union européenne est de loin notre principal partenaire commercial et compte parmi ses membres quelques-uns de nos alliés les plus proches. Nous ne souhaitons que du bien à l'Union européenne et nous voudrions que toutes ses initiatives soient couronnées de succès. Cependant, rien n'oblige pour l'instant l'Islande à joindre les rangs de l'Union. De fait, il y a certains dossiers, comme celui de la politique commune de l'Union européenne sur les pêches, qui pourraient faire grandement obstacle à notre adhésion. Un rôle actif dans les efforts de coopération internationale, la libéralisation des échanges et un accès accru aux marchés sont des éléments essentiels à la consolidation des industries islandaises.

Comme toujours, les possibilités d'affaires sont plus nombreuses dans les régions où la croissance est le plus soutenue. C'est pour cette raison que nos perspectives ne se limitent désormais plus à nos partenaires commerciaux traditionnels. Dans le cadre de l'AELE, l'Islande a pu négocier des ententes de libre-échange avec de nombreux pays d'Afrique, d'Amérique du Sud et d'Asie.

À l'échelle planétaire, l'Islande est maintenant signataire d'accords de libre-échange avec 53 pays, lesquels regroupent un milliard d'habitants. Il faut prévoir que la Colombie, le Pérou, la Thaïlande et les États membres du Conseil de coopération du Golfe se joindront à ce nombre en signant des accords avec l'AELE. Celle-ci amorcera par ailleurs cette année des négociations de libre-échange avec l'Inde. Les négociations bilatérales entre l'Islande et la Chine concernant une entente de libre-échange sont déjà bien entamées.

L'Islande et le Canada entretiennent d'étroits liens d'amitié depuis longtemps déjà. Une grande proportion de la population islandaise, en fait environ 20 p. 100 de tous les Islandais, a migré au Canada dans la dernière portion du XIX^e siècle et au début du siècle dernier. On estime que la communauté islandaise au Canada compte actuellement plus de 100 000 personnes, ce qui constitue de loin la plus importante population islandaise à l'extérieur du pays.

Le volume des échanges commerciaux entre nos pays n'a jamais été très élevé, mais nous croyons que le secteur privé islandais est de plus en plus intéressé à étendre ses activités au Canada. On pourrait dire la même chose des intérêts canadiens en Islande. Il ne fait aucun doute que le nouvel accord de libre-échange entre le Canada et l'AELE aura un effet boule de neige très favorable.

Compte tenu de l'amitié profonde et des liens culturels et humains qui unissent l'Islande et le Canada depuis longtemps, on constate le manque flagrant de deux éléments importants: des relations commerciales plus actives et plus productives, et une liaison aérienne directe. À l'heure actuelle, il faut transiter par les États-Unis, voire par Londres, en Angleterre, pour venir de l'Islande au Canada. Heureusement, les choses vont changer lorsque Icelandair mettra en service ses vols réguliers à l'année vers Toronto et Halifax à compter du printemps. Grâce à la nouvelle politique Cielis ouverts du gouvernement du Canada, un accord entre les deux pays au sujet des services aériens peut finalement être mis en oeuvre. Il ne fait aucun doute que cela va contribuer grandement aux échanges commerciaux bilatéraux entre nos pays.

• (1550)

À notre point de vue, l'accord de libre-échange profitera grandement aux échanges commerciaux entre le Canada et l'Islande, de même que l'ensemble de l'AELE. Si vous me le permettez, j'aimerais vous présenter quelques arguments à cet effet.

La création d'une zone de libre-échange bénéficierait aux deux parties, qui pourraient ainsi accéder plus facilement aux marchés de leur partenaire. Cela aurait des retombées positives des deux côtés et viendrait accroître la diversité géographique des échanges commerciaux, notamment dans le secteur de l'exploitation extracôtière, où une étroite collaboration pourrait mener à un important transfert de savoir-faire, au profit de l'industrie canadienne.

L'Islande croit que tout le monde pourra tirer profit d'un commerce mondial libre et équitable, et c'est pourquoi elle prend part aux négociations de Doha, qui ne progressent malheureusement pas aussi bien qu'on le voudrait. Le peu de progrès réalisés dans les négociations de Doha rendent l'établissement d'accords préférentiels de libre-échange encore plus importants pour les pays qui veulent accéder à différents marchés.

Les liens étroits qui unissent le Canada et les pays de l'AELE sont importants tant du point de vue économique que culturel.

L'accord de libre-échange conclu entre les deux parties pourrait faciliter la coopération entre les industries de part et d'autre.

Pour le Canada, il s'agirait du premier accord de libre-échange avec des partenaires européens. Un tel lien avec des pays de l'Europe en dehors de l'Union européenne pourrait servir de tremplin pour la consolidation des liens économiques avec les économies européennes.

La conclusion d'un accord de libre-échange avec le Canada enverrait un message positif aux opérateurs économiques de l'AELE et rendrait le marché canadien plus attrayant pour eux.

Pour les États de l'AELE, il s'agirait du deuxième accord de libre-échange avec un partenaire de l'ALENA, le premier ayant été conclu avec le Mexique en 2001. La conclusion d'un accord de libre-échange avec l'AELE permettrait surtout d'éliminer la discrimination que vivent les exportateurs canadiens par rapport aux partenaires actuels de l'AELE, dont l'Union européenne, la Corée et le Mexique.

En plus de permettre un accès préférentiel aux marchés de chacune des parties, l'accord prévoit la collaboration entre les deux pays pour ce qui est de la facilitation du commerce.

Le gouvernement de l'Islande a soumis au parlement islandais une proposition visant la ratification de l'Accord de libre-échange AELE-Canada. On s'attend à ce que la proposition soit adoptée à l'unanimité en avril.

Je terminerai là-dessus en soulignant que cet accord de libre-échange contribuera grandement à solidifier les relations cordiales qu'entretiennent depuis longtemps le Canada et les quatre pays de l'AELE.

Merci, monsieur le président.

• (1555)

Le président: Merci, Votre Excellence.

Nous allons entendre les autres témoins avant de passer aux questions. J'aimerais que tous les témoins aient la chance de parler avant que les membres du comité posent des questions.

Nous donnons maintenant la parole au chef de mission de l'ambassade de Suisse, Nicolas Bruehl.

Merci.

M. Nicolas Bruehl (chargé d'affaires a.i., Ambassade de Suisse): Merci à vous, monsieur le président, ainsi qu'aux honorables membres du Comité permanent du commerce international. Merci beaucoup de me permettre de donner le point de vue de la Suisse sur cet accord de libre-échange.

La Suisse est très heureuse de la conclusion de l'Accord de libre-échange AELE-Canada, que l'on attendait depuis longtemps. Nous sommes persuadés qu'il viendra solidifier les relations commerciales entre nos grandes économies. Le Canada est l'un des principaux partenaires commerciaux de la Suisse, le plus important après l'Union européenne, les États-Unis, le Japon, la Chine et Hong Kong.

Je suis convaincu qu'après l'entrée en vigueur de l'accord, le Canada deviendra un marché d'exportation encore plus intéressant pour la Suisse et les autres États de l'AELE, et que l'inverse sera aussi vrai pour le Canada. Et soit dit en passant, le Canada sera le plus important partenaire de libre-échange des pays membres de l'AELE après l'Union européenne.

La conclusion de l'Accord de libre-échange AELE-Canada est une réalisation majeure. Considérant la vitesse à laquelle le monde évolue et l'importance que revêtent de plus en plus les secteurs qui vont au-delà de l'échange de biens pour les relations économiques internationales, l'accord sera d'autant plus efficace si on le met en place sans tarder. Différentes clauses évolutives concernant les services, les investissements, les marchés publics et d'autres questions de deuxième génération tiennent d'ailleurs compte de cette réalité.

Comme l'économie du pays repose sur l'exportation vers différents marchés mondiaux, la conclusion d'accords de libre-échange avec d'importants partenaires figure, parallèlement à l'adhésion à l'OMC et à l'établissement de relations contractuelles avec l'Union européenne, parmi les trois principaux piliers de la politique suisse de libéralisation du marché et d'amélioration des conditions générales du commerce international.

Quelques mots maintenant au sujet des possibilités.

La Suisse et le Canada peuvent s'attendre à des retombées positives particulièrement dans les secteurs où l'on pourra éliminer ou réduire les tarifs. À quelques exceptions près, on sera en mesure d'éliminer les tarifs sur les biens industriels dans les échanges entre les États de l'AELE et le Canada. De plus, les deux parties s'engagent à appliquer d'importantes réductions tarifaires pour les produits agricoles transformés et certains produits agricoles bruts.

Des études sur les répercussions des accords déjà en place en Suisse ont montré que les échanges commerciaux avec nos partenaires de libre-échange, tant au niveau de l'importation que de l'exportation, connaissent une croissance généralement plus marquée que ceux faits avec le reste du monde. Nous prévoyons un essor comparable dans le cadre de l'Accord de libre-échange AELE-Canada.

Parlons maintenant du processus de ratification en Suisse.

Des exigences nationales permettent à la Suisse et au Liechtenstein d'appliquer des accords commerciaux à titre provisoire en attendant leur approbation par les deux parlements. Cette possibilité est également prévue dans l'Accord de libre-échange AELE-Canada; voir l'article 41 de l'accord.

Ce mécanisme permet l'entrée en vigueur de tout accord conclu par la Suisse dès que les pays partenaires ont mené à bon terme leurs processus internes de ratification. Sans ce mécanisme, il faudrait attendre à la session du printemps suivant la signature d'un accord, dans le cas présent en 2009, puisque le Parlement suisse ne ratifie ce genre d'entente qu'une fois par an, dans le cadre du rapport annuel sur la politique suisse de commerce international soumis par le conseil fédéral au Parlement en janvier de chaque année. Dans le cas de l'Accord de libre-échange AELE-Canada, cela signifie que l'entente ne pourrait pas entrer en vigueur avant le 1^{er} juin 2009.

Selon nos informations, le Canada devrait conclure son processus de ratification d'ici l'automne; en Islande, comme l'ambassadeur l'a mentionné, cela se fera très bientôt; et le processus de ratification sera terminé à la même échéance en Norvège. Donc, l'Accord de libre-échange AELE-Canada et les ententes bilatérales sur l'agriculture pourraient entrer en vigueur d'ici le 1^{er} janvier 2009. La Suisse et le Liechtenstein pourraient ainsi appliquer provisoirement les ententes à partir de leur date d'entrée en vigueur en attendant la décision du Parlement en mars 2009, et aviseraient les parties intéressées dès que leurs processus internes auront été complétés.

Voilà ce qu'il en est pour le processus de ratification. Une petite remarque en terminant.

• (1600)

J'ai lu la transcription de vos délibérations du 10 mars. On a discuté ou s'est étonné quelque peu du fait que la Suisse était le cinquième plus important investisseur étranger, et je puis vous confirmer que c'est vrai. Donc, la Suisse est, après les États-Unis, le Royaume-Uni, la France et les Pays-Bas, le cinquième plus important investisseur au Canada, devançant le Japon et l'Allemagne. Je tenais simplement à vous le confirmer parce que, le 10 mars, vous sembliez un peu étonnés de l'apprendre. Je vous confirme donc que c'est bel et bien le cas.

Je vous suis reconnaissant d'avoir suivi avec autant d'attention mes propos et, monsieur le président, c'est ainsi que prend fin ma déclaration. Je vous remercie de m'avoir invité à vous donner un bref aperçu. Je demeure à votre disposition pour répondre aux questions.

Le président: Monsieur Bruehl, je vous remercie. Nous aurons sans doute des questions plus tard. Je vous remercie de cette déclaration.

Enfin, comme témoin aujourd'hui, nous allons entendre le premier secrétaire de l'ambassade du Royaume de Norvège, Per Øystein Vatne.

Monsieur Vatne.

M. Per Øystein Vatne (premier secrétaire, Ambassade du Royaume de Norvège): Monsieur le président et honorables membres du comité, je vous remercie beaucoup de m'avoir invité à parler de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États membres de l'Association européenne de libre-échange — l'AELE pour les intimes —, soit l'Islande, le Liechtenstein, la Suisse et la Norvège.

La signature de cet accord de libre-échange à Davos, en Suisse, le 26 janvier 2008 a marqué la conclusion heureuse de négociations longues et, parfois, difficiles.

L'Accord de libre-échange entre le Canada et l'AELE compte parmi les plus importants accords commerciaux signés par l'AELE. Le Canada est un important partenaire économique de ses États membres. En effet, en 2006, le Canada figurait au cinquième rang des partenaires commerciaux de l'AELE pour le commerce de produits, après l'Union européenne, les États-Unis, le Japon et la Chine. Pour ce qui est de la Norvège comme tel, le Canada est notre troisième partenaire commercial pour le commerce des produits, après l'Union européenne et les États-Unis. Il va sans dire que la conclusion d'un accord de libre-échange avec le Canada était pour nous une question très prioritaire.

Vous vous interrogez peut-être sur la raison d'être des accords commerciaux régionaux ou préférentiels. Il est généralement admis que la libéralisation du commerce multilatéral et non discriminatoire est l'idéal économique. Toutefois, dans sa forme actuelle, le processus multilatéral est souvent encombrant et lent. Nous estimons

que les accords commerciaux régionaux, comme celui qui a été conclu entre le Canada et l'AELE, peuvent être d'excellents moyens de suppléer aux carences du processus multilatéral.

L'Accord de libre-échange entre le Canada et l'AELE est un accord entre certaines des économies les plus développées du monde et il ouvrira sûrement de nouveaux débouchés commerciaux à toutes les parties. On pourrait en exploiter le plein potentiel en élargissant l'accord de manière à y inclure de nouveaux domaines comme le commerce des services, tel que prévu. L'accord de libre-échange entre le Canada et l'AELE vise le commerce des produits non industriels, y compris le poisson et d'autres produits de la mer et des produits agricoles transformés. Certains produits agricoles de base sont visés par des accords bilatéraux conclus par le Canada avec l'Islande, la Norvège et la Suisse au même moment que l'accord de libre-échange.

L'accord vise à libéraliser et à faciliter le commerce de produits conformément aux dispositions pertinentes de l'accord établissant l'OMC. La plupart des biens industriels, y compris le poisson et d'autres produits de la mer, profiteront d'un accès en franchise de droits aux marchés respectifs dès l'entrée en vigueur de l'accord. L'abolition des barrières commerciales et l'accès en franchise de droits des produits industriels sur les marchés visés par l'accord devraient stimuler le flux des échanges commerciaux entre le Canada et les pays membres de l'AELE.

L'accord inclut également des renvois aux obligations existantes à l'égard de l'OMC dans des domaines comme les services, l'investissement et les marchés publics. Il énonce aussi des principes généraux relatifs au droit et à la politique de la concurrence en la matière. L'accord prévoit un comité mixte Canada-AELE pour surveiller la mise en oeuvre et un arbitrage exécutoire.

Le Canada est déjà un important partenaire commercial des États membres de l'AELE. L'accord devrait donc mener à une intensification et à une plus grande diversification du commerce bilatéral. En 2006, le commerce global de biens entre l'AELE et le Canada a totalisé 8,7 milliards de dollars US, soit une augmentation de 10 p. 100 en termes de valeur nominale par rapport aux années précédentes. Les exportations des États membres de l'AELE au Canada en 2006 valaient 6 milliards de dollars US, une croissance de 4 p.100 par rapport à l'année précédente, toujours en termes de valeur nominale. Les importations, elles, ont représenté une valeur totale de 2,7 milliards de dollars US, soit un bond de 26 p. 100 par rapport à l'année précédente.

• (1605)

Les principaux produits importés du Canada par l'AELE en 2006 étaient le nickel et des articles de nickel, des produits pharmaceutiques, de la machinerie et des appareils mécaniques. La même année, le gros des exportations de la Norvège au Canada était composé de combustibles minéraux et de pétrole, suivis de machinerie et d'appareils mécaniques. Les plus importantes exportations suisses au Canada étaient des produits pharmaceutiques, des produits chimiques organiques, de la machinerie agricole et des appareils mécaniques. En 2006, l'Islande a exporté essentiellement du poisson, des crustacés, de la machinerie et des appareils mécaniques au Canada. La valeur des placements bilatéraux entre l'AELE et le Canada a atteint plus de 22 milliards de dollars canadiens en 2006.

Tel qu'il a déjà été mentionné, le Canada est le troisième partenaire commercial de la Norvège pour le commerce de biens, devancé par l'Union européenne et les États-Unis. Les exportations norvégiennes au Canada sont dominées par le pétrole et les produits pétroliers. Toutefois, même si l'on n'en tenait pas compte, le Canada est le sixième partenaire commercial de la Norvège pour le commerce de biens. L'importation de biens du Canada croît plus rapidement que les exportations norvégiennes au Canada. Les plus importantes importations sont le nickel et les articles de nickel, la machinerie, la machinerie électrique, les minerais, le laitier, les frênes et les instruments d'optique.

Les taux tarifaires du Canada sont bas en règle générale et plusieurs produits essentiels aux exportations norvégiennes, comme le poisson et les engrais obtenus par synthèse industrielle, en sont déjà exempts.

En ce qui concerne le processus de ratification norvégien, le projet de loi parlementaire visant à ratifier l'accord conclu entre le Canada et l'AELE suit son cours. D'après ce qui est prévu, il sera déposé au Parlement durant la première moitié de mai 2008. Nous ne pouvons pas prédire avec certitude combien de temps il faudra pour que le Parlement l'adopte, mais on suppose que le processus prendra fin d'ici la fin de la session parlementaire, en juin. La ratification par le cabinet, le Roi et le conseil suivra. Elle sera notifiée par l'intermédiaire du dépositaire, qui en avisera ensuite toutes les parties à l'accord.

Nous sommes conscients que les subventions accordées par la Norvège à son industrie navale suscitent des préoccupations. Les mesures de subvention qui étaient auparavant en place pour soutenir l'industrie navale norvégienne n'existent plus. Le soutien habituel de l'industrie navale a pris fin en 2000. Une mesure temporaire a été adoptée en 2003 à la suite de la plainte déposée par l'Union européenne contre la Corée devant l'OMC. Cette mesure a été en vigueur du 15 mars 2003 au 31 mars 2005. Actuellement, l'industrie navale norvégienne n'est pas subventionnée. La Norvège ne projette pas de rétablir ces subventions.

L'Accord de libre-échange entre le Canada et l'AELE est très avantageux pour le Canada, en ce sens qu'il lui permet d'abolir graduellement ses tarifs sur plusieurs produits de construction navale. La période d'abolition graduelle peut durer jusqu'à 15 ans pour les genres les plus névralgiques de bâtiments.

J'aimerais souligner que l'AELE a toujours eu comme grand principe, dès le premier jour, que des tarifs ne devraient pas s'appliquer aux produits industriels. Par conséquent, le Canada s'est vu accorder un privilège extraordinaire à cet égard. J'aimerais également souligner qu'une période d'abolition graduelle comme celle qui est prévue pour certains produits industriels est très rare dans des accords de libre-échange passés avec des pays développés.

Monsieur le président, voilà qui met fin à ma déclaration. Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de me rendre utile au comité.

Je me tiens à votre disposition pour répondre à vos questions et à celles des autres membres du comité et je m'efforcerai d'y répondre de mon mieux.

Merci.

• (1610)

Le président: Monsieur Vatne, c'est nous qui vous remercions et, à nouveau, nous remercions tous les témoins.

D'après ce que nous avons entendu, c'est un résumé plutôt bon. Il est utile d'entendre ce qu'a à dire l'autre partie, en quelque sorte. Je

suis sûr que les membres de notre comité auront des questions à vous poser.

Je vais maintenant céder la parole aux membres du comité. Le premier sera M. Bains, du Parti libéral.

L'hon. Navdeep Bains (Mississauga—Brampton-Sud, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je tiens à remercier les témoins. Je vous suis très reconnaissant d'avoir accepté de venir discuter de cette question avec le comité. Je sais que certains d'entre vous, par l'intermédiaire de vos envoyés, êtes déjà venus témoigner durant des sessions parlementaires précédentes et avez déjà rencontré le comité pour discuter de l'AELE.

Nous avons l'accord en main. En fait, nous ne négocions rien; nous posons simplement des questions. Ma première question concerne l'accord actuel et la façon dont il a été négocié. Notre préoccupation première, dès le premier jour, a été d'uniformiser les règles pour tous. Voilà qui rejoint un peu ce qu'a dit le représentant de la Norvège au sujet de la construction navale.

Selon vous, le nombre d'années accordées au Canada pour réduire ses tarifs était extraordinairement long comparativement à d'autres programmes de réduction des tarifs prévus dans l'accord. La raison pour laquelle nous avons pu obtenir cette concession ou la raison pour laquelle cela nous préoccupait et qu'une période de 15 ans est prévue était le fait que, selon nous, les constructeurs navals étaient lourdement subventionnés en Norvège — c'est un point au sujet duquel j'aimerais avoir des éclaircissements — jusqu'en 2005, je crois, jusqu'à ce que l'OMC ait été notifiée que ce n'était plus le cas.

Je sais que tout cela a déjà été discuté dans le passé, mais j'aimerais avoir des éclaircissements de la bouche même de l'envoyé norvégien. Existe-t-il actuellement en Norvège des subventions, quel que soit leur forme ou leur mode de versement, accordées aux constructeurs navals?

M. Per Øystein Vatne: Non. Cette industrie n'est plus du tout subventionnée en Norvège.

L'hon. Navdeep Bains: J'ai posé la question expressément au représentant norvégien parce que c'est ce pays avec lequel nous avons eu le plus de points névralgiques à régler quand il fut question des constructeurs navals. Par contre, je ne cherche pas à exclure les représentants des deux autres pays, s'ils ont une réponse à faire.

Ma deuxième question concerne ce que nous a dit le gouvernement à de nombreuses reprises concernant cet accord de libre-échange, soit que le Canada pourrait s'en servir comme tremplin pour gagner accès au marché de l'Union européenne. C'est un des arguments avancés par le gouvernement, soit que c'est un moyen pour nous d'avoir accès aux marchés européens avec lesquels nous ne négocions pas déjà.

Pouvez-vous nous dire si vous jugez cet argument valable? Estimez-vous que c'est vrai? Ou estimez-vous plutôt que c'est faux?

• (1615)

M. Per Øystein Vatne: Je vous remercie, monsieur le président.

C'est un argument valable, effectivement. Si vous avez des relations d'entreprise à entreprise, les relations entre les entreprises européennes et les entreprises canadiennes seront plus fortes. C'est ainsi que nous voyons les choses. Évidemment, cela faciliterait l'entrée plus tard sur le marché de l'Union européenne.

D'un point de vue strictement technique, que je sache, dans l'accord sur l'EEA et dans celui entre la Suisse et l'Union européenne, nous avons des règles d'origine qui permettent un apport plutôt important de tiers pays. Si l'on se fie à ce que le Canada exporte actuellement en Norvège, par exemple, ce sont essentiellement des matières brutes — du nickel et ainsi de suite — et ces produits subissent une transformation ultérieure. Si la règle concernant les tarifs est modifiée ou si vous permettez un apport de 30, 40 ou 50 p. 100 de matériaux en provenance de tiers pays pour obtenir le statut d'origine au sein de l'EEA, cela signifie que le produit est en franchise de droits dans tous les États membres. Donc, un producteur norvégien, suisse ou islandais peut acheter la matière première et, si les règles d'origine le permettent, il pourra ensuite exporter le produit fini dans l'Union européenne en franchise de droits.

Toutefois, il ne s'agit là que d'un exemple. Nous nagerions dans la pure conjecture si nous allions plus loin. C'est simplement un exemple, je crois, de la manière dont ces fortes relations commerciales nous rapprocheront encore plus si l'accord est ratifié.

Je vous remercie.

L'hon. Navdeep Bains: Dans la même veine, à nouveau, le gouvernement ne nous a pas fourni suffisamment d'information, selon nous. Nous avons soulevé certaines préoccupations concernant l'analyse économique qu'avait fait le Canada sur l'impact de cet accord de libre-échange sur les constructeurs navals et les pertes d'emploi locales ici, ainsi qu'en termes de création d'emplois ou d'impact sur certains biens.

Êtes-vous au courant de toute analyse économique faite chez vous, quand nos pays étaient en train de négocier, en vue de déterminer de quelle manière cet accord de libre-échange influerait sur vos pays respectifs? Ma question s'adresse aux trois témoins.

M. Per Øystein Vatne: Je dois avouer que je n'ai rien vu. Naturellement, quand nous négocions un accord de libre-échange, nous le faisons sur une base plutôt étendue. Nous y faisons participer tous les partenaires pertinents de la société norvégienne, y compris nos syndicats, l'industrie...

L'hon. Navdeep Bains: Cependant, avez-vous une étude ou quelque chose du genre?

M. Per Øystein Vatne: Je n'en suis pas sûr. Je ne peux en réalité vous répondre à ce sujet. S'il existe une étude, je ne l'ai pas vue, de sorte que je suis incapable de vous répondre.

L'hon. Navdeep Bains: Je vous remercie.

M. Nicolas Bruehl: Il en va de même pour moi. Je n'ai pas vu de pareille étude. Je suis sûr qu'on est conscient du besoin d'inclure tous les partenaires importants, mais je ne puis vous dire si nous avons fait une analyse aussi fouillée.

L'hon. Navdeep Bains: Je crois que l'Islande conclut de nombreux accords de libre-échange. Je me demande si elle a en place un processus dans le cadre duquel elle fait des analyses économiques ou des études qui seraient rendues publiques ou qui feraient l'objet d'un débat, ou est-ce un sujet dont vous ne pouvez pas nous parler?

S.E. M. Markús Antonsson: On ne discute ou ne débat pas abondamment d'accords de libre-échange en Islande, parce qu'ils sont si bien accueillis en règle générale et qu'il y a consensus au sein du gouvernement à leur sujet. Je crois que ce sera aussi le cas de l'accord avec le Canada. Naturellement, l'adhésion de l'Islande à l'AELE en 1970 a fait l'objet d'un grand débat à l'époque et, naturellement également, les vues divergeaient selon le parti

politique sur l'avantage qu'en tirerait la société islandaise et tout le reste. On a naturellement noirci le tableau dans bon nombre de ces débats, mais l'adhésion s'est avérée très avantageuse pour nous.

Les syndicats, par exemple, sont très satisfaits des arrangements. En fait, nous avons dû faire beaucoup de rénovations dans bon nombre de nos entreprises lorsque nous avons adhéré à l'AELE. Nous sommes une petite économie et nous comptons beaucoup de petites entreprises. L'Islande produisait même des moquettes, des biscuits, des chocolats et ainsi de suite pour son marché intérieur. Il était difficile pour de nombreuses usines de ces secteurs d'affronter la concurrence d'entreprises très bien établies dans d'autres pays qui pouvaient en réalité offrir les produits à des prix inférieurs et qui avaient libre accès au marché islandais après notre adhésion à l'AELE. Les entreprises ont relevé le défi; elles ont pris les mesures nécessaires pour vraiment rénover ou s'adapter à la nouvelle situation, et elles s'en sont fort bien tirées.

Je ne suis pas un expert des articles de l'accord visant la construction navale. Je ne connais pas aussi bien que mon collègue norvégien le contexte, mais je sais d'après nos discussions avec les ministres du Canada en 2006, surtout avec le ministre de l'Industrie d'alors, M. Bernier, qu'ils étaient très déterminés à faire de leur mieux pour protéger les constructeurs navals canadiens. Le ministre Bernier avait bien fait valoir que cette question continuait de susciter des préoccupations à ce stade-là, et je suppose que la question a été étudiée avec beaucoup de soin par le gouvernement du Canada et qu'il a fait l'analyse économique de l'impact du traité de l'AELE sur ce secteur particulier.

•(1620)

L'hon. Navdeep Bains: Je vous remercie beaucoup, Votre Excellence.

Je crois avoir épuisé le temps qui m'était alloué. J'ai quelques autres questions, selon...

Le président: Vous devrez patienter jusqu'au prochain tour de table.

L'hon. Navdeep Bains: D'accord. Je vais patienter. Je vous remercie.

Le président: Merci.

La parole va maintenant au Bloc.

Monsieur André, vous avez la parole.

[Français]

M. Guy André (Berthier—Maskinongé, BQ): Bonjour et bienvenue à vous, représentants des ambassades d'Islande, du Royaume de Norvège et de Suisse. Je vous remercie d'être là pour nous éclairer sur cet accord de libre-échange. Nous avons quelques questions concernant cet accord, mais je veux d'abord vous dire que nous admirons beaucoup vos petits pays. Comme vous le savez, au Québec, nous faisons une démarche en vue d'obtenir la souveraineté: nous voulons bâtir un petit pays de sept millions d'habitants. Quand on regarde du côté de vos petits pays, cela nous motive à mettre en place notre propre pays.

Je sais que la Suisse est très forte en fabrication de produits pharmaceutiques d'origine. Je vais d'abord poser une question sur les intentions de la Suisse sur ce plan. Avez-vous l'intention de venir fabriquer des médicaments à Montréal, qui est un lieu propice, pour vendre davantage de produits en Amérique du Nord? Cela pourrait, en même temps, créer des emplois dans notre milieu.

J'ai aussi une question à poser à M. Vatne de la Norvège. Vous savez que Teco Management a acquis la compagnie de construction navale Davie Québec à un prix d'aubaine, soit 28,4 millions de dollars. Finalement, cette industrie a repris son essor. La construction navale en Norvège, même si elle ne l'est plus, a été hautement subventionnée pendant plusieurs années, et cela occasionne encore beaucoup de craintes, même s'il y a un délai de 15 ans pour certains produits et de 10 ans pour des produits plus sensibles pour la concurrence. Au Québec, certaines compagnies conservent quand même certaines craintes.

Comment envisagez-vous cela? Le fait d'acheter des compagnies québécoises et canadiennes fait-il partie d'une orientation des fabricants de la construction navale norvégienne pour pouvoir s'approprier davantage le marché?

M. Nicolas Bruehl: Monsieur le député, je vous remercie beaucoup de cette question. Le Québec est naturellement un endroit économique important pour la Suisse, surtout que mon ambassadeur, Werner Baumann, était à Québec il y a quelques semaines pour une visite de courtoisie. Il a eu des entretiens très intéressants, et on a réalisé que Montréal et d'autres endroits au Québec étaient vraiment des endroits importants pour renforcer les liens économiques entre la Suisse et cette province. Je ne suis pas un expert, mais je suis sûr que cet entente entre l'Association européenne de libre-échange et le Canada est une base idéale pour renforcer ces liens. Les expériences que nous avons eues avec nos amis québécois ont été très bonnes et je ne crois pas qu'elles s'arrêteront, au contraire, je crois qu'elles se renforceront.

•(1625)

M. Guy André: Quant aux produits pharmaceutiques, de façon plus spécifique, des compagnies ont-elles l'intention de venir...

M. Nicolas Bruehl: Pour le moment, je n'ai pas d'information spécifique, mais compte tenu des liens extraordinaires dont nous sommes très contents, je suis certain qu'on peut renforcer cette base, surtout du côté des produits pharmaceutiques et chimiques. Je suis sûr que cela va continuer.

M. Guy André: Merci, monsieur Bruehl.

[Traduction]

M. Per Øystein Vatne: Monsieur le président, premièrement, pour répondre à votre question concernant la stratégie des chantiers navals norvégiens, je ne veux pas entrer trop dans les détails, parce que c'est une question d'affaires et que je pense qu'ils doivent répondre eux-mêmes de leur propre stratégie, mais il est assez commun que les chantiers navals ou autres entreprises norvégiennes aient des intérêts à l'étranger. C'est vrai.

Comme vous le savez probablement et comme je l'ai mentionné, un investisseur norvégien a investi plusieurs millions de dollars canadiens dans le chantier naval Davie Québec. Grâce au rachat par les Norvégiens et aux derniers investissements de l'entreprise norvégienne, Davie Yards, comme elle s'appelle maintenant, recevra du nouvel équipement et des véhicules de transport de charges lourdes à son chantier de Québec. Maintenant qu'elle est bien implantée, la nouvelle entreprise a signé des contrats pour la construction de cinq navires au cours des 30 prochains mois. Davie a également signé un protocole d'entente avec un autre client norvégien pour construire deux autres navires destinés aux champs de pétrole de la mer du Nord. Grâce à l'acquisition norvégienne, Davie verra son effectif grossir d'environ 1 000 personnes, d'après mes informations. J'aime donc voir la chose sous cet angle très positif.

Merci.

[Français]

M. Guy André: Je vous remercie.

Me reste-t-il encore du temps?

Le président: Oui.

M. Guy André: Je voulais simplement vous dire que ce sont des inquiétudes qui sont manifestées en regard de la construction navale et que c'est un défi pour nous que de pouvoir établir des liens et atteindre une certaine complémentarité dans ce secteur. Par exemple, le Québec pourrait se spécialiser dans la construction d'un type de navires ou de bateaux de plaisance, et la Norvège pourrait augmenter sa part de marché.

Une complémentarité pourrait-elle se développer davantage entre les deux pays dans le domaine de la construction navale, ou s'agit-il de concurrence pure?

[Traduction]

M. Per Øystein Vatne: Pour être honnête, je ne me sens pas assez compétent pour vous répondre sur les développements futurs. Je vais donc laisser la question ouverte. Nous pourrions la poser aux représentants de l'industrie, bien sûr, mais pour l'instant, je ne me sens pas assez compétent pour répondre à cette question.

Merci.

M. Guy André: Merci.

Le président: Merci, monsieur André.

Nous pourrions peut-être laisser à M. Julian le temps de se situer avant de lui donner la parole.

M. Peter Julian (Burnaby—New Westminster, NPD): Merci, monsieur le président.

Le président: Nous allons donc donner la parole à M. Allison afin de laisser à M. Julian une minute pour se situer.

Monsieur Allison.

M. Dean Allison: Merci, monsieur le président.

Je souhaite remercier les messieurs des ambassades d'être ici.

Ma question s'adresse à vous, Votre Excellence d'Islande. J'ai remarqué que vous aviez mentionné pendant votre déclaration une stratégie qui a été proposée pour 15 ans. Je sais que c'est elle qui est en place en ce moment pour la construction navale, mais j'aimerais savoir si au départ, c'était considéré comme une possibilité. J'admets que c'est très inhabituel, Votre Excellence, mais je croyais que vous aviez mentionné une stratégie de 15 ans...?

•(1630)

S.E. M. Markús Antonsson: C'est la période démantèlement.

M. Dean Allison: Exactement. Est-ce proche du résultat obtenu ou est-ce que cela correspond à ce qui avait été proposé au départ? N'a-t-il jamais été prévu que...?

S.E. M. Markús Antonsson: Pour les produits les plus sensibles, la stratégie était pour 15 ans, en effet. C'est vrai. Elle était de 15 ans pour les produits les plus sensibles et de dix pour une autre catégorie de produits, moins sensibles.

M. Dean Allison: D'accord, mais était-ce une chose que vous proposiez ou ne vous prononciez-vous que sur...

S.E. M. Markús Antonsson: L'AELE l'a proposée pour relancer les négociations devant les obstacles que nous avons connus dans la construction navale.

M. Dean Allison: Très bien. Vos propositions correspondent-elles pas mal à la recommandation finale?

S.E. M. Markús Antonsson: Dans l'accord?

M. Per Øystein Vatne: Elles faisaient partie des négociations. Je ne pourrais pas vous dire vraiment ce qu'il est advenu de ces propositions parce que les parties ont présenté des propositions et des contre-propositions. En bout de ligne, nous avons le résultat que vous voyez aujourd'hui, et il y a 15 p. 100 pour les produits les plus sensibles et 10 p. 100 pour les produits les moins sensibles. C'est l'issue d'assez longues négociations qui ont eu lieu entre les deux parties, qui se sont mutuellement fait des propositions.

M. Dean Allison: Merci.

Le président: Monsieur Miller.

M. Larry Miller (Bruce—Grey—Owen Sound, PCC): Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'aujourd'hui. Je n'ai jamais eu le privilège d'aller en Norvège ou en Islande, mais j'aimerais beaucoup y aller un jour. Comme je l'ai déjà dit à M. Bruehl, j'ai eu le plaisir d'aller en Suisse il y a quelques années. C'est un pays magnifique. Je suis très content que le Canada puisse conclure un accord commercial qui promet de bien servir à nos populations et à nos industries.

J'ai une question à vous poser sur un aspect qui signifie toujours beaucoup pour le Canada, soit l'agriculture. Je crois comprendre que vos pays sont à la recherche de certains produits qui vont venir d'ici. J'aimerais que chacun d'entre vous m'en glisse un mot ou qu'il me dise exactement quels produits iront où, qu'il s'agisse du boeuf, du blé ou d'autre chose.

La parole est à vous.

S.E. M. Markús Antonsson: Je peux peut-être briser la glace.

Comme je l'ai déjà dit, l'Islande a diverses petites entreprises. Bien sûr, là où nous sommes le plus fort, c'est dans la production d'aliments de la mer. Nous sommes très bien outillés afin de produire de la machinerie pour les industries de pêche du monde et nous connaissons du succès dans l'exportation de ces machines. Nous en exportons déjà au Canada maritime; nous avons une relation d'affaire assez forte avec Terre-Neuve et la Nouvelle-Écosse en particulier. Je pense que ce nouvel accord de libre-échange va d'ailleurs les renforcer encore davantage. J'entrevois surtout des relations pour les produits du poisson et le poisson, ainsi que l'équipement et les biens manufacturés qu'utilisent les industries de pêche.

Il y a aussi un certain potentiel pour les vêtements d'extérieur. Nous devons absorber des tarifs de 18 p. 100 pour ces biens manufacturés au Canada en ce moment, donc quand ce tarif disparaîtra, nous serons mieux positionnés dans ce domaine.

Par contre, nous importons deux fois plus de produits du Canada en dollars canadiens que le Canada n'en importe d'Islande, c'est donc un commerce très bénéfique pour vous. Il a ses hauts et ses bas. Il y a eu des années où les exportations canadiennes en Islande ont monté temporairement au-dessus des niveaux normaux, pour ainsi dire. C'était pendant la construction de machinerie pour les alumineries qu'Alcoa et Alcan ont construites en Islande.

De plus, l'achat de deux ou trois aéronefs Dash 8 du Canada n'est pas à négliger dans ces chiffres. Il est vrai que depuis quelques années, nous achetons des aéronefs au Canada et qu'il y en a un en cours de construction, c'est un aéronef de surveillance maritime pour

notre Garde côtière et il est fabriqué ici, au Canada. Cela varie un peu.

Ces relations sont toutefois plutôt fastidieuses parce que les gens ont de la difficulté ne serait-ce qu'à voyager entre les deux pays. Le fait qu'il n'y ait pas de vol facile pour venir ici freine beaucoup d'hommes d'affaires. Quoi qu'il en soit, je pense que les choses changent dans la bonne direction.

Outre les produits que j'ai déjà mentionnés, le Canada exporte du papier en Islande, ainsi que des maisons préfabriquées et des matériaux de construction. Je suis certain que ces exportations vont augmenter dès l'abolition des tarifs. Vous allez renforcer votre position sur le marché islandais par rapport à l'UE. Nous n'imposons aucun tarif aux groupes de l'UE, et vous allez bientôt jouir de la même position pour vos biens, selon cet accord.

• (1635)

Pour ce qui est des produits agricoles inclus dans l'accord bilatéral avec l'Islande, les frites sont assez importantes pour le Canada, et vous pourrez bientôt tirer encore plus avantage du marché islandais grâce aux frites du Nouveau-Brunswick ou de la Nouvelle-Écosse, parce que les tarifs applicables aux frites de l'UE sont de 76 p. 100, alors que les droits d'importation des frites canadiennes seront de 46 p. 100. Ce sont de petites mesures protectionnistes pour l'agriculture islandaise.

M. Larry Miller: Merci.

Monsieur Bruehl, quels sont les produits agricoles ou autres qui entrent en Suisse en ce moment?

M. Nicolas Bruehl: Je vous remercie beaucoup de cette question.

Comme vous le savez, cet accord entre l'AELE et le Canada sera ce qu'on appelle un accord de première génération. Cela signifie qu'il inclura des produits industriels et du poisson, de même que des produits agricoles transformés. Donc pour commencer, le chocolat suisse sera moins cher. Le tarif diminuera sur le chocolat, les biscuits et ce genre de choses. Je dirais que c'est très bien.

De votre côté, comme l'ambassadeur l'a mentionné, il y aura un accord entre la Suisse et le Canada aussi, et le Canada va en profiter pour des produits comme le blé dur et la viande chevaline. Par exemple, vous pourrez exporter beaucoup plus de ces produits vers la Suisse qu'auparavant.

Il y a beaucoup d'avantages.

M. Larry Miller: Merci.

Monsieur Vatne.

M. Per Øystein Vatne: Merci, monsieur le président.

Je ne nommerai aucun produit en particulier, parce que je pense que l'accord est tel qu'il créerait le potentiel d'un commerce accru. Comme mon collègue l'a mentionné, il y a déjà plusieurs produits importés et exportés en ce moment, donc j'espère que le commerce s'intensifiera et qu'il s'étendra à de nouveaux produits.

D'après mes souvenirs, les exportations canadiennes en Norvège ont presque doublé entre 2006 et 2007. Je pense qu'en 2006, les exportations canadiennes valaient environ 11 milliards de couronnes norvégiennes, et le taux de change est d'environ 5,5. Pour 2007, les chiffres cumulés à ce jour montrent qu'elles sont d'environ 20 milliards de couronnes norvégiennes, ce qui correspond presque à une augmentation de 100 p. 100. Bien sûr, nous observons une tendance en faveur d'une augmentation des exportations du Canada vers la Norvège. Il doit aussi y avoir de nouveaux produits en plus des produits déjà sur le marché ou il doit y avoir de l'intérêt des deux côtés.

Nos exportations ont augmenté elles aussi, mais pas autant que les exportations canadiennes vers la Norvège.

• (1640)

M. Larry Miller: Merci.

Êtes-vous d'accord qu'il sera plus facile pour les gens d'affaires de voyager d'un pays à l'autre, comme M. Antonsson l'a laissé entendre, entre le Canada et l'Islande. En va-t-il de même pour la Norvège?

M. Per Øystein Vatne: Je comprends. Malheureusement, jusqu'à maintenant, pour se rendre en Norvège à partir du Canada, il faut passer par d'autres destinations européennes, et à ma connaissance, nous ne savons pas encore s'il y aura des vols directs entre la Norvège et le Canada. J'espère qu'un jour, il y en aura, mais pour l'instant, je n'ai vu aucune proposition en ce sens.

Merci.

Le président: Merci, monsieur Vatne, encore une fois, ainsi que monsieur Miller.

Monsieur Julian.

M. Peter Julian: Merci, monsieur le président.

Je m'excuse d'être arrivé en retard. Notre pays est très vaste, comme vous le savez, et j'arrive tout juste de Vancouver, mais mon avion est arrivé en retard. Je m'excuse donc d'avoir raté votre exposé. Je suis convaincu qu'il était fort intéressant.

J'espère, monsieur Antonsson et monsieur Vatne en particulier, que vous avez eu le plaisir de vous rendre en Colombie-Britannique et de vous arrêter au centre culturel scandinave de Burnaby. J'y suis allé ce week-end, c'est un centre de la culture scandinave pour la Colombie-Britannique.

Je voulais commencer par vous demander à tous les trois quels sont vos budgets de promotion du commerce, d'abord pour le Canada, puis pour le monde. Autrement dit, dans chacun de vos pays respectifs, combien d'argent investissez-vous dans la promotion du commerce de biens et de services, dans la promotion directe des produits islandais, norvégiens ou suisses à l'étranger?

S.E. M. Markús Antonsson: Je dois admettre que je ne suis pas en mesure de vous répondre pour la promotion dans le monde. Les entreprises établies en Islande travaillent en étroite collaboration avec la chambre de commerce de l'Islande. Ils organisent des délégations commerciales d'Islande dans divers marchés du monde présentant un grand potentiel pour les entreprises islandaises.

Il faut admettre que le Canada, faute d'un accord de libre-échange tel que celui dont nous discutons depuis un certain temps, n'est pas considéré comme une destination très attrayante pour les entreprises

islandaises. Cependant, je sais qu'on est en train d'organiser des visites d'affaires dans les Maritimes, pour commencer, ainsi qu'au Québec et en Ontario. Nous allons organiser, probablement en collaboration avec l'ambassade du Canada en Islande et la chambre de commerce de l'Islande, des visites d'affaires l'été et l'automne prochains.

C'est à notre programme. Je pense que l'intérêt envers le Canada ne devrait pas tarder à croître. La secrétaire d'État aux Affaires étrangères et au Commerce international a annoncé qu'après la ratification du traité, elle déposera au Parlement un projet de loi prescrivant l'abolition de tous les tarifs d'importation applicables aux biens canadiens prévus dans l'accord de libre-échange.

M. Peter Julian: Votre Excellence, je parle en fait du budget dont vous disposez ici, à l'Ambassade du Canada, pour la promotion des produits islandais. Nous dites-vous qu'il n'y a pas de budget pour cela en ce moment?

S.E. M. Markús Antonsson: Non, pas ici à l'ambassade. Je suis désolé d'avoir mal compris votre question. C'est la chambre de commerce de l'Islande qui s'en occupe, et non les ambassades, individuellement.

• (1645)

M. Peter Julian: Le gouvernement de l'Islande n'octroie donc pas de budget du tout à la promotion des services au Canada? Ce n'est pas une question piège.

S.E. M. Markús Antonsson: Non, il y a d'autres priorités...

M. Peter Julian: C'est bon.

S.E. M. Markús Antonsson: ... comme cet accord n'est toujours pas conclu.

M. Peter Julian: Oui, mais pour l'ensemble du monde, le gouvernement de l'Islande doit bien avoir un budget de promotion des exportations. Chaque pays en a.

S.E. M. Markús Antonsson: Oui, il en a un.

M. Peter Julian: À combien s'élève-t-il?

S.E. M. Markús Antonsson: Je ne le sais pas exactement.

M. Peter Julian: Pourriez-vous transmettre l'information au comité?

S.E. M. Markús Antonsson: Oui, je peux la trouver.

M. Peter Julian: Merci.

M. Per Øystein Vatne: Peut-être pouvons-nous commencer par nous adresser à l'ambassade.

Nous avons un budget spécial pour des projets. Cela signifie qu'avant telle date chaque année, nous devons demander au ministre du Commerce et de l'Industrie de la Norvège de nous donner des fonds pour certains projets. Il peut s'agir de n'importe quoi, de l'aquaculture à l'exploitation des sables bitumineux, mais il faut préciser le projet. C'est ainsi que fonctionne l'ambassade.

Pour ce qui est de la promotion au Canada, nous avons une institution du nom d'Innovation Norvège. Elle a un bureau à Toronto, qui est responsable du Canada. Je ne sais pas quel est son budget, mais elle fait de l'excellent travail avec le Canada. C'est une organisation qui est plus ou moins née de l'ancienne chambre de commerce, mais il y a eu une réorganisation en Norvège il y a quelques années. Elle prodigue des conseils et effectue des études de marché. C'est l'organisation qui dispose d'un budget pour promouvoir l'industrie norvégienne au Canada.

M. Peter Julian: Avez-vous une idée de son budget?

M. Per Øystein Vatne: Non, je suis désolé.

M. Peter Julian: Est-ce que vous pourriez nous transmettre l'information?

M. Per Øystein Vatne: Je ne suis pas certain que l'information soit publique, mais si elle l'est, je vais vous la faire parvenir.

M. Peter Julian: S'il y a un budget aussi pour la promotion du commerce dans le monde au ministère du Commerce international de la Norvège et que les documents budgétaires sont disponibles, ils nous seraient très utiles.

M. Per Øystein Vatne: Oui.

M. Nicolas Bruhl: Notre modèle est assez semblable à celui de la Norvège. L'ambassade intervient quand il y a des événements spéciaux. Ce sera le cas après la ratification de l'entente entre le Canada et l'AELE. Il y aura des événements organisés avec nos collègues norvégiens et islandais aussi. Nous faisons un peu de planification. Pour ce qui est de la promotion de la Suisse dans le monde, je ne peux pas vous donner de chiffre exact, mais comme l'ambassadeur d'Islande l'a mentionné, nous redoublerons d'effort après la signature de ce nouvel accord, j'en suis sûr.

M. Peter Julian: Je vous pose la question parce qu'au Canada, le budget de promotion du commerce pour les quatre pays de l'AELE était de 99 000 \$ l'an dernier. C'est très peu d'un point de vue comparatif et c'est un problème historique au Canada pour les différents pays du monde. Nous consacrons très peu d'argent à la promotion des produits commerciaux, alors que d'autres pays, comme l'Australie ou la Communauté européenne, dépensent de 50 à 400 fois plus que nous. Le Canada a toujours été très faible à ce chapitre. Il nous serait très utile de mettre la main sur de l'information sur la façon dont ce budget est établi et son ampleur jusqu'à maintenant au Canada.

Parlons maintenant un peu de recherche et de développement.

Le président: Vous allez devoir garder votre question pour le prochain tour, monsieur Julian. Vous avez pris huit minutes. Nous avons été courts.

M. Peter Julian: Merci, monsieur le président.

Le président: Monsieur Maloney.

M. John Maloney (Welland, Lib.): Monsieur Vatne, vous avez indiqué que le gouvernement norvégien ne prévoyait pas recommencer à accorder des subventions pour la construction navale. Il a aboli le programme de subventions en 2000, puis l'a remis en vigueur trois ans plus tard, pour une période de deux ans. Pour quelle raison a-t-on octroyé de nouveau des subventions, et croyez-vous que cette situation pourrait se reproduire et avoir un impact sur cet accord?

M. Per Øystein Vatne: Monsieur le président, la Norvège, en tant que pays membre de l'Accord de l'EEE, doit respecter les règlements en ce qui concerne les subventions dans le secteur de la construction navale. Jusqu'à la fin 2000, les chantiers maritimes norvégiens pouvaient obtenir 9 p. 100 de la valeur totale d'un contrat en subventions. Pour les projets de moins de 10 millions d'euros, la subvention représentait 4,5 p. 100 de la valeur du contrat. Afin de recevoir la subvention, on devait remplir une condition préalable: le navire devait être prêt pour la livraison au plus tard trois ans après la signature du contrat. On a mis fin à ce système le 31 décembre 2000, et le dernier navire pour lequel on a accordé une subvention a été livré le 30 avril 2004.

Comme vous l'avez mentionné plus tôt, monsieur le député, le projet temporaire permettant de consentir des subventions de

6 p. 100 pour certaines catégories de navires a été mis en oeuvre en 2003, conformément au plan de l'UE, qui a été adopté en raison de la mesure prise par cette dernière contre la Corée au sein de l'OMC. Comme on en a correctement fait état, cette mesure était en vigueur du 15 mars 2003 au 31 mars 2005.

Nous suivions une initiative de l'UE. Évidemment, nous ne pouvons prédire ce qui arrivera dans l'avenir, mais nous adoptons l'approche de l'UE. En tant que membre de l'Association économique européenne, nous sommes très près du système de l'Union européenne à cet égard.

• (1650)

M. John Maloney: Si vous deviez rétablir le programme de subventions, le Canada prendrait-il des mesures de rétorsion?

M. Per Øystein Vatne: Je suis désolé, je ne suis pas en mesure de répondre à cette question.

M. John Maloney: Très bien.

Monsieur Antonsson, vous avez indiqué qu'au cours de vos discussions et négociations avec l'UE, la question de la politique sur les pêches est devenue problématique, et cela a, semble-t-il, contribué à mettre fin aux discussions. Qu'est-ce qui posait problème avec l'Union européenne, et qui semble ne pas être le cas avec le Canada, en ce qui concerne cette politique?

S.E. M. Markús Antonsson: Monsieur le président, il s'agissait de la question fondamentale des eaux territoriales et de la façon de protéger notre zone exclusive de pêche de 200 milles en empêchant les navires de pêche des autres pays de l'Union européenne de pénétrer dans la zone économique qui entoure l'Islande. Nous protégeons simplement nos droits exclusifs d'exploiter les ressources halieutiques.

La Norvège est dans la même situation. Elle ne s'est pas jointe à l'Union européenne principalement à cause de divergences concernant la politique sur les pêches et la préservation des limites territoriales.

M. John Maloney: Et le problème ne se pose pas avec nous?

S.E. M. Markús Antonsson: Non, non.

M. John Maloney: J'aimerais poser une question aux trois témoins. Il semble que nous ayons la moitié d'un accord, car les questions des finances, des marchés publics et des investissements ont été laissées de côté, peut-être pour être renégociées ultérieurement. Savez-vous pourquoi on a fait ce choix? A-t-on prévu de continuer à négocier?

M. Nicolas Bruhl: Il est prévu dans l'accord que trois ans après la ratification, il peut y avoir d'autres discussions à propos de ces questions. Actuellement, je ne suis pas en mesure de vous dire si ce sera le cas, mais selon moi, il y a une possibilité de poursuivre les négociations, et si les deux parties se montrent intéressées, je suis convaincu qu'elles aborderont ces points.

M. John Maloney: Je vous remercie, monsieur le président. Je n'ai plus de questions.

Le président: Merci, monsieur Maloney.

[Français]

Monsieur Cardin, avez-vous des questions?

M. Serge Cardin (Sherbrooke, BQ): Merci, monsieur le président.

Bienvenue et bonjour, messieurs.

Je ne me souviens pas lequel d'entre vous a dit qu'il prenait part au Cycle de Doha. Il n'y a pas grand-chose qui se passe présentement concernant le Cycle de Doha. Il y a probablement des pays qui en parlent, étant donné la dimension alimentaire et agricole de ces négociations.

Ma question s'adresse à vous trois. Dans le cadre des négociations du Cycle de Doha, considérez-vous que la gestion de l'offre au Canada est une subvention ou quelque chose à éliminer?

● (1655)

[Traduction]

S.E. M. Markús Antonsson: J'ai parlé brièvement du cycle de Doha, car les ministres des Affaires étrangères et du Commerce international des pays de l'AELE se sont plaints de la lenteur du processus. Ils se sont rencontrés à Genève, en janvier. On en a parlé dans des communiqués après la rencontre. D'une manière générale, on souligne qu'il y aurait intérêt à ce que ces discussions deviennent plus productives. C'est un point de vue que partagent également plusieurs personnes ici, à Ottawa, au ministère du Commerce international. On affirme que les gens entendent reprendre ces négociations.

En ce qui concerne les résultats dans les différents volets de discussion, je ne suis pas en mesure d'en parler.

Le président: Je vous remercie, Votre Excellence. Merci aussi à vous, monsieur Cardin.

Nous devons être brefs si nous voulons terminer la rencontre à 17 heures. Je permettrai une dernière question très courte.

Monsieur Cannan.

M. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC): Merci, monsieur le président. Je tiens également à remercier nos témoins.

Je serai très bref. Je sais que ce projet est en cours depuis environ 10 ans, et c'est bien qu'il arrive finalement à une conclusion.

L'une des choses que je voulais aborder, et le député Bains y a fait allusion, c'est la nécessité d'être sur un pied d'égalité avec nos compétiteurs qui ont conclu un accord. Actuellement, les États-Unis n'ont pas d'entente avec l'AELE, n'est-ce pas? Nous prendrons donc part bien avant eux, ce que je trouve très positif, au premier accord de libre-échange transcontinental avec des pays européens. C'est très encourageant.

La question que je voudrais poser au représentant de la Suisse concerne certaines entreprises de son pays. Depuis l'annonce de l'entente de l'AELE, d'autres entreprises se sont-elles montrées intéressées à faire affaire avec le Canada?

M. Nicolas Bruehl: Je ne pourrais vous donner de noms précis, mais je sais qu'elles s'y intéressent vivement. Le Canada jouit d'une très bonne réputation en Suisse. Lorsque cet accord sera en vigueur, il offrira d'excellentes possibilités, et plusieurs entreprises suisses

seront très intéressées, j'en suis sûr. Je ne peux vous en nommer, mais elles seront au rendez-vous, car le Canada est un pays qui a beaucoup d'attraits.

Plus précisément, nous savons que les universités suisses ont hâte de coopérer davantage avec les universités canadiennes; il y aura donc sûrement des projets prometteurs.

M. Ron Cannan: Vous avez dit qu'il n'y a pas de subventions dans l'industrie de la construction navale, ce qui semble uniformiser les règles du jeu. Il a fallu presque une décennie pour y arriver. Diriez-vous que le processus de négociations a favorisé le libre-échange et le commerce équitable, et qu'on a atteint un équilibre, en ce sens qu'il y a des gagnants des deux côtés?

M. Per Øystein Vatne: Bien entendu, nous sommes en faveur du libre-échange pour tous les navires, mais les négociations sont toujours une question de concessions mutuelles. Cela signifie que nous devons faire des heureux des deux côtés, et c'était ce qu'il fallait réussir à faire pour parvenir à une entente. Voilà où nous en sommes aujourd'hui.

Je vous remercie.

M. Ron Cannan: Nous avons parlé du commerce équitable. La question des normes environnementales et du travail nous concerne tous. Pourriez-vous nous parler plus en détail de vos normes, et du travail au Canada? J'ai cru comprendre, en parlant avec des témoins et avec certains de vos concitoyens — et nous avons eu l'occasion de rencontrer aussi des membres du Parlement —, que certaines de vos normes environnementales et du travail sont plus rigoureuses que les canadiennes. Est-ce vrai? Disons que nous n'assouplirons pas les nôtres.

● (1700)

S.E. M. Markús Antonsson: Selon mon expérience ici et ce que nous rapportent les médias, dans certains cas, nos règles sont plus strictes, et dans d'autres, elles sont probablement plus souples. Je n'ai pas l'information complète.

M. Ron Cannan: Merci beaucoup.

Le président: Je vous remercie, monsieur Cannan.

Voilà qui conclut les audiences d'aujourd'hui portant sur l'accord de libre-échange entre le Canada et les États de l'Association européenne de libre-échange.

Je tiens à remercier particulièrement nos témoins. Nous avons été honorés de votre présence. Je remercie l'ambassadeur d'Islande au Canada, Markús Örn Antonsson; le premier secrétaire de l'ambassade du Royaume de Norvège, Per Øystein Vatne; et le chef de mission adjoint de l'ambassade de Suisse, Nicolas Bruehl. Nous vous sommes reconnaissants de votre participation et de vos réponses. Encore une fois, merci beaucoup.

[La séance se poursuit à huis clos.]

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes

Published under the authority of the Speaker of the House of Commons

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address:

<http://www.parl.gc.ca>

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.