



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 034 • 3^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le lundi 15 novembre 2010

Président

M. Lee Richardson

Comité permanent du commerce international

Le lundi 15 novembre 2010

• (1540)

[Traduction]

M. John Cannis (Scarborough-Centre, Lib.): Mesdames et messieurs, bonjour. Le président du comité, M. Richardson, a eu un petit imprévu de dernière minute. Il m'incombe donc, en ma qualité de vice-président, de déclarer ouverte la séance du lundi 15 novembre.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, nous poursuivons aujourd'hui notre étude sur le libre-échange entre le Canada et l'Union européenne.

Nous sommes très heureux d'accueillir les représentants suivants du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international: M. John Kur, directeur général, Direction générale de l'Europe et de l'Eurasie, et M. Steve Verheul, négociateur commercial en chef, Canada-Union européenne. Nous allons recevoir, plus tard, entre 16 h 30 et 17 heures, M. Jason Langrish, directeur exécutif du Forum sur le commerce Canada-Europe. Il sera suivi de M. Sandy Boyle, de M. Jean-François Bence, de Mme Rose D'Sa et de M. José Isaias.

Nous souhaitons la bienvenue à nos invités et au président qui, comme je l'ai mentionné, a été légèrement retardé.

Monsieur le président, nous sommes prêts à commencer. Veuillez prendre place au fauteuil.

Le président (M. Lee Richardson (Calgary-Centre, PCC)): Merci beaucoup. Merci, monsieur Cannis — comme toujours, vous avez été fort efficace.

Je présume que nous pouvons aller de l'avant. Monsieur Verheul, allez-vous prendre la parole en premier? Très bien. Je suis sûr que vous avez été dûment présenté aux membres du comité. En tout cas, je vous souhaite la bienvenue et je vous remercie d'être venu nous rencontrer. Je pense que vous allez essentiellement nous parler d'un voyage qui va bientôt avoir lieu. Nous vous écoutons.

M. Steve Verheul (négociateur commercial en chef, Canada-Union européenne, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international): Merci beaucoup, monsieur le président.

Bon après-midi à tous. Merci de m'avoir invité à vous parler du voyage que vous ferez bientôt en Europe afin d'étudier et de promouvoir les négociations engagées en vue de la conclusion d'un accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, l'AECG.

À votre demande, je vous parlerai aujourd'hui de votre voyage de la semaine prochaine et je ferai ensuite un compte rendu sur l'état des négociations. Pour compléter l'exposé, nous avons préparé des documents portant sur des points qui pourraient être soulevés pendant votre voyage. Le personnel de l'ambassade vous communiquera des renseignements sur les questions propres à chaque pays avant vos réunions.

Pour commencer, j'aimerais parler un peu du rôle des États membres et du Parlement européen dans le contexte de l'après-

Lisbonne. Ni les États membres ni les membres du Parlement ne participent aux négociations comme telles. Nous négocions avec la Commission européenne. Cependant, les États membres et le Parlement sont tenus au courant de l'évolution des négociations et influent vraiment sur le fond de celles-ci.

Si les États membres ont toujours eu leur mot à dire dans la conclusion des traités, il s'agit pour le Parlement d'un rôle nouveau, qui lui a été conféré le 1^{er} décembre 2009, date de l'entrée en vigueur du traité de Lisbonne. Aujourd'hui, le Parlement européen participe davantage au processus de prise de décisions de l'Union européenne. Il est doté de nouveaux pouvoirs. Parmi les plus importants, mentionnons le fait que, dorénavant, les traités internationaux négociés par la Commission européenne, y compris les accords commerciaux, ne pourront être conclus sans le consentement du Parlement. Maintenant, la commission fait régulièrement le point sur l'état d'avancement des négociations, et le Parlement, mieux informé, peut vraiment influencer la commission sur le fond d'un accord.

Le Parlement européen a ainsi une meilleure visibilité et une importance accrue dans le processus d'élaboration des politiques de l'Union européenne. Les pays qui ne sont pas membres de l'Union européenne doivent par conséquent veiller à l'établissement de voies de communication claires et ouvertes entre eux et les parlementaires européens.

Le Canada doit faire en sorte que ses idées, ses politiques et ses positions soient bien comprises et reconnues par les parlementaires quand des questions pertinentes pour lui sont mises aux voix au Parlement.

Les États membres ont aussi un rôle à jouer, à commencer par l'élaboration du mandat de négociation, et ils doivent se prononcer sur l'état d'avancement, l'approbation et la mise en oeuvre des traités. La commission offre régulièrement de l'information aux États membres à l'occasion du Comité de la politique commerciale — le CPC, appelé auparavant le comité des 133. Ce groupe participe activement à la mise au point des positions de négociation, à la préparation des offres et à l'examen des textes. Le Comité de la politique commerciale se réunit chaque semaine. Sur cette toile de fond, je vous parlerai du programme et des États membres que vous visiterez.

Le Royaume-Uni, un des trois grands États membres de l'Union européenne, appuie généralement l'AECG. Le gouvernement de coalition actuel considère que le commerce est au coeur de ses relations extérieures. Même si la Chine et l'Inde ont récemment retenu l'attention, le Royaume-Uni demeure fort disposé à faire des échanges avec l'Amérique du Nord et avec le Canada. Le Royaume-Uni a exprimé un intérêt particulier à l'égard des services professionnels et financiers, de la propriété intellectuelle et des marchés publics infranationaux.

Toutefois, la mobilité de la main-d'oeuvre, qui figure au rang des priorités du Canada dans le cadre des négociations, demeure une question délicate pour le Royaume-Uni. Nous vous avons fourni de l'information là-dessus, et vous souhaitez peut-être en parler avec vos interlocuteurs.

L'ambassade planifie actuellement une table ronde avec les membres de la chambre de commerce Canada-Royaume-Uni et des invités du milieu des affaires, une rencontre avec le ministre responsable du commerce et une autre rencontre avec la sous-commission sur l'Union européenne de la Chambre des Lords chargée des affaires économiques et financières et du commerce international.

Passons maintenant à Strasbourg, où notre mission auprès de l'Union européenne consistera à organiser des rencontres avec les membres du Parlement européen, notamment avec les membres de la Commission du commerce international et de la Délégation pour les relations avec le Canada, deux organes du Parlement européen. Cette visite sera une excellente occasion de montrer que le Canada appuie entièrement les négociations en vue de l'AECG et qu'il tient à intensifier et à libéraliser le commerce avec l'Union européenne. Il sera essentiel de réaffirmer l'opposition du Canada au protectionnisme, de même que son engagement à réduire les obstacles aux échanges et à promouvoir le commerce éthique et respectueux de l'environnement. Vous devez vous attendre à ce que les membres du Parlement européen expriment une grande diversité de points de vue: certains seront fortement en faveur des négociations en vue de l'AECG, tandis que d'autres se montreront très sceptiques et critiques à l'égard des accords de libre-échange en général.

Par ailleurs, il se pourrait que les membres du Parlement désirent aborder d'autres dossiers commerciaux dont le programme d'accords de libre-échange du Canada, l'Accord commercial relatif à la contrefaçon, les réformes de la propriété intellectuelle au Canada, les sables bitumineux et les phoques. Nous avons préparé des documents d'information sur ces questions.

Après Strasbourg, le comité se séparera en deux groupes: l'un se rendra à Rome et l'autre, à Budapest.

Le programme du groupe se rendant à Rome comprendra une réunion avec des délégués et des sénateurs italiens, une rencontre sur le thème des enjeux importants pour l'Italie, probablement avec l'association nationale des producteurs d'aliments, un entretien avec les fonctionnaires italiens chargés des dossiers commerciaux et une rencontre avec les représentants de Confindustria, la principale association industrielle de l'Italie.

● (1545)

Les Italiens appuient l'AECG, et nos relations économiques sont importantes. La question des indications géographiques est l'une de celles qui intéressent le plus l'Italie dans ces négociations. Une indication géographique est une appellation qui attribue la qualité, la réputation ou une autre caractéristique d'un produit à une région géographique particulière ou à son lieu d'origine, comme par exemple Champagne ou Bordeaux. Nous avons déjà signé avec l'Union européenne un accord sur les vins et spiritueux qui assure la protection de certaines indications géographiques, et nous examinons actuellement une proposition de l'UE visant à faire reconnaître de telles indications pour d'autres produits agricoles et alimentaires. Vous trouverez des renseignements complémentaires à ce sujet dans votre trousse d'information.

Finalement, Budapest. La Hongrie sera le prochain pays à assurer la présidence tournante du Conseil de l'Union européenne. Elle exercera donc ce rôle durant les deux prochaines séries de

négociations. Depuis l'entrée en vigueur du traité de Lisbonne de l'Union européenne, la présidence tournante a un rôle beaucoup plus limité, mais le pays qui occupe cette fonction continue néanmoins de présider les principales rencontres des ministres de l'UE, y compris celles du Comité de la politique commerciale.

Les visites au programme à Budapest comprennent une réunion conjointe avec le comité des affaires de l'Union européenne et le comité de l'économie et de l'informatique du Parlement de la Hongrie, lesquels sont chargés respectivement de l'AECG et de la politique économique et commerciale de la Hongrie. Une réunion avec le tout nouveau Groupe d'amitié Canada-Hongrie est également prévue, et des rencontres devraient aussi avoir lieu avec un spécialiste de l'économie hongroise et régionale et avec un représentant officiel au niveau de la Hongrie. Si le temps le permet, nous ménagerons un entretien avec le représentant d'un groupe d'entreprises.

Compte tenu du rôle important que jouent les États membres de l'Union européenne dans l'élaboration de politiques et dans la ratification d'accords de commerce internationaux, nous estimons que le programme dans son ensemble permettra au CIIT de faire connaître les priorités du Canada dans ces négociations aux principaux interlocuteurs au Royaume-Uni, au Parlement européen, en Italie et en Hongrie.

Je vais maintenant faire le point rapidement sur l'état des négociations.

Depuis mon dernier passage ici, une cinquième série de négociations s'est déroulée à Ottawa à la mi-octobre. Nous en sommes à un stade où les discussions sont plus ardues, mais les pourparlers continuent malgré tout d'aller bon train.

Voici les principaux jalons. L'automne dernier, nous avons préparé un texte couvrant les 22 domaines visés par les négociations. De ce nombre, nous avons déjà terminé ou mis de côté quatre chapitres, et nous prévoyons en faire autant avec quatre autres chapitres lors de la prochaine série de négociations qui se tiendra en janvier.

Nous avons déjà échangé les offres initiales concernant les biens, selon lesquelles 90 p. 100 des biens visés par des droits de douane seraient admis en franchise dès l'entrée en vigueur de l'accord, et nous nous sommes communiqué nos demandes détaillées respectives quant aux marchés publics, aux services et à l'investissement.

Dans les prochains mois, nous comptons échanger les deuxièmes offres concernant les biens et les premières offres relatives aux marchés publics, aux services et à l'investissement.

Pour ce qui est des enjeux clés des négociations, les marchés publics demeurent une des grandes priorités de l'Union européenne, en particulier à l'échelle infranationale. Nous travaillons en étroite collaboration avec les provinces et les territoires afin de fixer des objectifs ambitieux en la matière, car ce chapitre donnera, dans une certaine mesure, le ton aux autres volets des négociations.

Les 10 p. 100 des biens visés par des droits de douane pour lesquels nous n'avons pas encore présenté d'offre comporteront certains points délicats à négocier, notamment en matière d'agriculture, tant pour le Canada que pour l'Union européenne, mais aussi d'automobiles et, dans le cas de l'UE, de poissons.

Comme je vous l'ai mentionné dans un exposé antérieur, nous accordons une attention particulière aux obstacles non tarifaires et nous avons d'ailleurs fait des progrès non négligeables à cet égard, en particulier dans le domaine de la coopération en matière de réglementation. En effet, un chapitre sur la coopération en matière de réglementation est en cours de négociation. Ce sera la première fois qu'un accord de libre-échange comportera un chapitre sur la question.

En ce qui concerne les services et l'investissement, nous avons travaillé d'arrache-pied pour convaincre l'Union européenne d'adopter l'approche plus ambitieuse de la liste négative, selon laquelle les engagements pris couvrent tout sauf les points explicitement exclus. Il s'agit de la méthode que nous avons suivie dans le cadre de tous nos accords, y compris l'ALENA, mais l'Union européenne n'y a jamais eu recours. Les rapports de la commission sur les discussions avec les États membres sont encourageants.

Nous insistons également auprès de l'Union européenne pour qu'elle prenne des engagements plus importants en ce qui concerne la mobilité de la main-d'oeuvre, de manière à faciliter l'admission temporaire des gens d'affaires et des professionnels et la reconnaissance mutuelle des qualifications.

Enfin, la propriété intellectuelle revêt également une importance cruciale. En effet, l'Union européenne a fait pression sur le Canada pour ce qui est de la protection du droit d'auteur, de l'application des lois en la matière, des brevets et de la protection des indications géographiques. En outre, le projet de loi sur le droit d'auteur déposé par le gouvernement il y a quelques mois sera probablement abordé lors de vos rencontres.

Les provinces et les territoires continuent de prendre part au processus et sont bien représentés durant les séries de négociations. Un peu plus de 60 représentants des provinces et territoires étaient présents en octobre à Ottawa, et nous continuons de les rencontrer fréquemment, que ce soit à Ottawa ou ailleurs au pays.

Le processus de consultation est le plus vaste et le plus accessible que nous ayons jamais mis en oeuvre dans le cadre de négociations commerciales. Après chaque série de négociations, nous tenons des séances de consultation par téléconférence avec les membres de l'industrie et la société civile, et nous organisons des rencontres avec les intervenants sur demande.

● (1550)

Voilà où nous en sommes dans les négociations. Deux autres séries officielles de négociations sont prévues pour le moment, soit une en janvier à Bruxelles et une autre en avril à Ottawa. Nous avons toujours pour objectif d'achever les négociations en 2011.

De plus, il est également prévu que les ministres se réunissent plus tard dans l'année pour faire le point sur les négociations.

L'AECG représente une occasion unique et cruciale pour le Canada. La visite du comité en Europe devrait permettre de réitérer la détermination du Canada à conclure un accord ambitieux.

Si vous avez des questions, je serai ravi d'y répondre.

Merci.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Verheul.

Je crois que nous allons procéder comme à l'habitude en allouant sept minutes à chacun des partis pour le premier tour. Je suis persuadé que chacun a des questions à poser et nous verrons s'il est possible d'accommoder tout le monde. Nous disposons d'un total de 40 minutes.

Je vais demander à M. Cannis de commencer. Vous pouvez bien sûr partager votre temps si vous le souhaitez, et je vous remercie à nouveau pour nous avoir permis de respecter l'horaire en ouvrant la séance.

M. John Cannis: Merci, monsieur le président.

Merci pour cet exposé approfondi, mais tout de même très bref. Je vous en suis fort reconnaissant.

J'aimerais d'abord vous demander quelques précisions pour éclairer la lanterne du comité. Vous avez traité de nos relations avec le Royaume-Uni. Nos relations sont bonnes, ce qui est formidable, mais il y a une question qui les préoccupe. Vous avez vous-même parlé d'une question « délicate ». Si vous me permettez de vous citer, vous avez dit que « la mobilité de la main-d'oeuvre... demeure une question délicate pour le Royaume-Uni ». Pourriez-vous nous expliquer en quoi cette question est délicate pour eux et nous fournir de plus amples détails sur cette problématique?

M. Steve Verheul: Avec plaisir.

S'il est particulièrement difficile pour nous de négocier les dispositions touchant la mobilité de la main-d'oeuvre, c'est notamment parce que cette question relève d'une manière générale de la compétence des États membres et qu'il nous faut le soutien de ces États pour aller de l'avant.

La question est particulièrement délicate pour le Royaume-Uni et différents pourparlers sont en cours au sein de l'Union européenne en raison des efforts déployés par l'UE pour limiter dans une certaine mesure l'immigration en provenance des autres États membres. On craint que des techniciens ou des gens d'affaires de toutes sortes viennent s'installer au Royaume-Uni pour y remplacer les gens qui font déjà le même travail. C'est un problème qui préoccupe surtout le Royaume-Uni.

● (1555)

M. John Cannis: Vous nous avez parlé des efforts pour limiter l'immigration.

On a conclu l'accord Schengen en vertu duquel un résident d'un État membre à part entière peut passer librement d'un pays à un autre. Comment cela se traduit-il dans l'application de l'accord que nous espérons pouvoir signer? Alors que nous avons, comme vous l'avez mentionné, atteint un niveau de 90 p. 100 et continuons de travailler sur les 10 p. 100 restants, en quoi cela peut-il influencer sur le mouvement de nos travailleurs? Est-ce qu'un Canadien pourra par exemple invoquer cet Accord de libre-échange avec l'Union européenne pour faire valoir qu'il a le droit d'aller dans un des États membres pour y travailler comme ingénieur, comptable, technicien de laboratoire, main-d'oeuvre, maçon ou peu importe? Pouvez-vous nous en dire davantage?

M. Steve Verheul: Certainement. Il s'agit essentiellement de ce que nous essayons de négocier.

Nous voulons négocier un cadre permettant la reconnaissance des compétences de part et d'autre, de telle sorte qu'un architecte formé au Canada puisse aller exercer sa profession dans n'importe quel pays membre de l'Union européenne en y voyant ses titres pleinement reconnus. De fait, nous avons déjà réalisé certains progrès à cet égard pour la profession d'architecte, mais nous espérons aussi faire de même pour les ingénieurs et toute une gamme d'autres professionnels. Cela fait partie des questions à régler, et je pense que nous serons en mesure de progresser dans ce dossier.

Dans certains accords commerciaux antérieurs, nous avons étendu l'application de ces dispositions afin d'inclure les techniciens. L'Union européenne, et le Royaume-Uni tout particulièrement, ne voient pas d'un aussi bon oeil la mobilité des techniciens. Cela nous ramène à toutes ces craintes qui ont circulé au sein de l'Union européenne concernant cette histoire de plombiers polonais. Lorsque la Pologne s'est jointe à l'Union européenne, on craignait que les plombiers polonais n'inondent le marché du Royaume-Uni et d'ailleurs en arrachant le travail des mains de tous les plombiers en poste.

La question est encore délicate au sein de l'UE, mais nous espérons que la bonne réputation du Canada et le fait que nous ne constituerons pas une menace sérieuse sur la plupart de leurs marchés de l'emploi les incitera à nous faire la vie plus facile qu'ils auraient pu le faire à d'autres.

M. John Cannis: Comment voyez-vous la situation si on l'envisage dans la perspective inverse? Je crois que notre gouvernement actuel comme ceux qui l'ont précédé est fort préoccupé par cette question de la reconnaissance des titres de compétences. Outre les plombiers, nous avons aussi des ingénieurs et des médecins, notamment; croyez-vous que les négociations en cours vont permettre de faire avancer les choses?

J'ai rencontré récemment un de mes commettants qui rentrait d'Europe. Il y avait travaillé comme médecin et ses compétences étaient pleinement reconnues, mais on lui faisait des difficultés au Canada. Il souhaitait qu'on lui indique la marche à suivre ou tout au moins qu'on lui dise avant son arrivée au pays si ses compétences seront reconnues, afin qu'il puisse savoir à quoi s'attendre et faire un choix plus éclairé.

Pensez-vous que les choses vont s'améliorer grâce à ce traité?

M. Steve Verheul: C'est exactement ce que nous constatons. Il faudra nécessairement tenir un nombre considérable de négociations fort complexes, car, en dernière analyse, les associations responsables des différentes professions devront contribuer de très près à la négociation des modalités. Les provinces auront également un rôle à jouer dans une certaine mesure, car ces questions relèvent de leur compétence.

Il faudra donc procéder profession par profession afin de conclure des ententes qui vont permettre à un architecte canadien de travailler n'importe où au sein des pays membres de l'Union européenne, et vice versa, les mêmes possibilités devant être offertes dans différentes professions.

Il faudra donc un certain temps pour régler toutes ces questions, mais nous visons des objectifs très élevés en la matière.

M. John Cannis: C'est une question importante pour nous tous, et je ne parle pas seulement au nom de mon parti; c'est primordial pour tous les Canadiens.

J'aurais d'autres précisions à vous demander. Vous avez indiqué que la question des droits de douane était réglée pour près de 90 p. 100 des biens. Mais qu'en est-il des 10 p. 100 restants. Quels sont ces biens pour lesquels les droits de douane nous posent davantage de difficulté ou nous obligeront à intervenir ultérieurement? Pourriez-vous nous en dire plus?

Par ailleurs, avez-vous des suggestions quant à la façon dont nous pourrions optimiser notre visite?

M. Steve Verheul: Concernant le 10 p. 100 qui reste, les biens à l'égard desquels nous n'avons pas encore fait d'offre concernant les droits de douane comprennent notamment les autos et les pièces de voiture, les textiles et les vêtements, les meubles, les pneus et

quelques produits semblables. Les produits agricoles constituent aussi une part de ces biens. Ce sont sans doute les principaux biens visés de notre côté.

Du côté européen, il y a des produits comme l'aluminium. Ils ont également maintenu dans le 10 p. 100 les automobiles ainsi que les poissons, un objectif important que nous visons. Pour le reste, il s'agit principalement de produits agricoles également dans leur cas.

● (1600)

M. John Cannis: Merci beaucoup. Je vous suis très reconnaissant.

Le président: Merci, monsieur Cannis.

Nous allons maintenant passer à M. Laforest.

[Français]

M. Jean-Yves Laforest (Saint-Maurice—Champlain, BQ): Merci, monsieur le président.

Bonjour, monsieur Verheul. Vous me corrigerez si je me trompe. Selon ce que vous avez dit lors de votre exposé, il semble que le Parlement européen soit assez bien informé du déroulement des négociations. Vous dites qu'il est doté de nouveaux pouvoirs. Parmi les plus importants, il y a le fait que les traités internationaux qui sont négociés par la Commission européenne, y compris les accords commerciaux, ne pourront être conclus sans le consentement du Parlement européen. Vous dites également que cette commission fait régulièrement le point sur l'état d'avancement des négociations et que le Parlement européen, mieux informé, peut vraiment influencer la commission.

Je n'ai pas l'impression qu'ici on ait autant d'information. En effet, on nous dit, lorsqu'il s'agit de négociations, qu'il est préférable que ce soit tenu secret le plus longtemps possible. Le Parlement européen est-il plus informé que le Parlement du Canada et les parlements des différentes provinces participantes?

[Traduction]

M. Steve Verheul: La structure de l'UE a certes été bouleversée lorsqu'on a décidé de confier un rôle au Parlement européen, car avant la signature du Traité de Lisbonne, on était beaucoup moins bien informés de l'état des négociations. On n'est nullement obligés de tenir le Parlement européen aussi bien informé, mais je ne crois pas que personne souhaite que les députés européens soient surpris au bout du compte lorsque vient le temps d'approuver ou non un traité. La Commission européenne a donc entrepris de tenir le Parlement au fait du déroulement des négociations.

Sont-ils mieux informés que nous ne le sommes? Je dois dire que ce n'est sans doute pas le cas, car je peux vous assurer que nous présentons des exposés très détaillés ici également. Pendant un séjour en Europe, j'ai d'ailleurs eu l'occasion de tenir une séance d'information à l'intention du Comité du commerce du Parlement européen. On m'a indiqué par la suite que j'avais fourni beaucoup plus de détails et de renseignements que ce qu'on obtenait d'habitude de la commission, ce qui n'a pas manqué de susciter une réaction chez les responsables de cette dernière.

Je vous dirais donc que nous sommes tout au moins aussi bien informés que le Parlement de l'UE, et que nous sommes sans doute encore mieux renseignés.

[Français]

M. Jean-Yves Laforest: Malgré tout, l'accord commercial ne pourra être conclu sans l'accord du Parlement européen. Ici, les accords commerciaux sont conclus sans l'accord du Parlement du Canada. J'imagine qu'à tout le moins, ils vont demander plus d'information avant de conclure l'accord alors qu'ici, on nous présente un projet de loi pour entériner un accord déjà conclu. Il y a tout de même une grande différence.

En ce qui a trait aux marchés publics, notamment dans l'accord de libre-échange conclu entre l'Union européenne et la Corée, il y a, je crois, certaines exclusions, qui sont déjà déterminées. Ainsi, je crois que les ministères ne sont pas régis par les principes qui dirigent cet accord commercial.

Se dirige-t-on vers les mêmes conclusions entre le Canada et l'Union européenne? Aura-t-on, dans cet accord, les mêmes exclusions que celles qui existent dans les autres accords conclus par l'Union européenne et d'autres pays?

[Traduction]

M. Steve Verheul: Il y aura certes des exclusions pour les marchés publics, tant du côté de l'Union européenne que du nôtre. L'UE a déjà des exemptions en la matière qui continuent de s'appliquer et elle ne va sans doute pas les changer. Quant à savoir si ces exclusions seront semblables à celles négociées avec la Corée, je ne voudrais pas laisser entendre qu'elles seront nécessairement les mêmes, parce que le point de départ est différent des deux côtés. Le principal élément nouveau dans notre cas, c'est que nous devons tenir compte des besoins des provinces et des territoires dans les négociations touchant les marchés publics. Les négociations seront donc certes différentes de celles tenues avec la Corée du Sud, mais il ne fait aucun doute qu'il y aura des exemptions des deux côtés.

[Français]

M. Jean-Yves Laforest: Je viens d'entendre la traduction simultanée et on dit que ce seront des négociations. Est-ce vraiment dans le futur? N'y a-t-il rien de conclu là-dessus à l'heure actuelle? Il n'y a pas d'accord négocié par rapport aux marchés publics et c'est à venir, n'est-ce pas?

• (1605)

[Traduction]

M. Steve Verheul: Effectivement. La prochaine étape des négociations nous verra échanger des offres avec l'Union européenne concernant toutes les questions liées à l'accès au marché, y compris les marchés publics. Dans ces offres, nous mettrons sur papier à l'intention de l'UE les conditions dans lesquelles nous souhaitons que les marchés publics entrent en jeu à l'échelon du gouvernement fédéral ainsi qu'au niveau des provinces et des territoires, et même à l'échelle des municipalités. Nous procéderons à cet échange au cours des prochains mois. C'est à ce moment-là que nous pourrons présenter nos offres qui feront ensuite l'objet de négociations. Mais on donnera ainsi une claire indication des éléments qui pourront être touchés ou non par les mesures applicables aux marchés publics.

[Français]

M. Jean-Yves Laforest: Au Québec, la question de l'exemption culturelle revêt une grande importance. Le Québec étant le seul milieu francophone en Amérique du Nord, il a déjà posé des questions à ce sujet.

Êtes-vous en mesure de nous donner quelques informations? Est-ce que ce sera compliqué? Y a-t-il déjà des ententes sur les principales exclusions? Pourra-t-on tout de même conserver ce qui

existe déjà au Québec et continuer à développer nos marchés, sans être nécessairement envahis par des barrières tarifaires qui exploseraient et viendraient compromettre la culture et la langue française au Québec?

[Traduction]

M. Steve Verheul: Dans tout ce que nous négocions ou envisageons de négocier, je ne crois pas qu'il y ait quoi que ce soit qui menace la culture québécoise, ni en fait la culture du reste du pays. Nous nous sommes engagés à prévoir des exclusions culturelles comme nous l'avons fait dans le passé.

Nous n'avons toujours pas convenu quoi que ce soit relativement aux aspects culturels, mais l'UE a soulevé deux questions importantes à ce sujet. Elle a d'abord fait valoir que l'exemption culturelle existante est de trop vaste portée et englobe tout le contenu de l'accord. On craint qu'une exemption culturelle de la sorte puisse avoir préséance sur des droits de propriété intellectuelle négociés pour les artistes en vertu d'une autre partie de l'accord, ce qui ne serait de toute évidence pas très logique. Je crois donc qu'il faudra discuter de la forme que devrait prendre notre exclusion culturelle, mais c'est une question qui touche davantage les structures.

L'Union européenne a également soulevé des préoccupations à l'égard de ses intérêts commerciaux pour l'industrie du livre, l'édition et la distribution. On souhaite tenir des pourparlers à cet égard. Nous n'avons toujours pas répondu à cette requête.

Mais dans l'ensemble, je dirais que nos positions de départ ne sont pas si différentes. Les Européens ont leurs propres inquiétudes du point de vue culturel. Ainsi, les services audiovisuels sont exemptés. La France est certes extrêmement favorable à l'exemption culturelle et nous avons également discuté directement avec les Français à ce propos.

Alors je ne crois pas que cela pose vraiment problème.

[Français]

M. Jean-Yves Laforest: Merci beaucoup.

[Traduction]

Le président: Merci.

Nous passons maintenant à M. Julian du NPD.

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

Merci beaucoup pour votre présence.

Je vais commencer par une question concernant votre mémoire écrit. Vous indiquez qu'il y a 22 domaines visés par les négociations.

Nous avons déjà terminé ou mis de côté quatre chapitres et nous prévoyons en faire autant avec quatre autres chapitres lors de la prochaine série de négociations qui se tiendra en janvier.

Combien sont mis de côté et combien sont terminés?

M. Steve Verheul: On parle de chapitres mis de côté, mais ils sont essentiellement terminés; on attend que certaines questions soient définitivement réglées dans d'autres secteurs, après quoi il suffira de peaufiner les derniers détails du chapitre. Pour l'essentiel, le chapitre est pour ainsi dire terminé lorsque nous disons qu'il est mis de côté.

Il s'agit de chapitres pour lesquels nous n'anticipons aucun autre désaccord, alors nous considérons qu'il y en a huit qui sont à toutes fins utiles réglés. Pour certains d'entre eux, il faut attendre quelques confirmations pour clore le dossier.

M. Peter Julian: Mais certains sont mis de côté en raison de négociations dans d'autres secteurs.

M. Steve Verheul: Oui.

M. Peter Julian: Alors parmi ces quatre, combien sont terminés?

M. Steve Verheul: En fait, il y en aurait quatre.

M. Peter Julian: Désolé, mais faut-il comprendre que les quatre que vous avez dit terminés ou mis de côté sont effectivement terminés?

• (1610)

M. Steve Verheul: Eh bien, non, des huit qui sont soit...

M. Peter Julian: Je parle seulement des quatre que vous avez mentionnés. Combien de ceux-là sont terminés?

M. Steve Verheul: Je dirais qu'il y en a deux de terminés.

M. Peter Julian: D'accord, merci.

J'aimerais maintenant parler des questions de propriété intellectuelle. Nous avons discuté des brevets pour les médicaments. C'est un dossier de plus en plus préoccupant en raison des coûts pour les régimes provinciaux de santé, mais également à cause des indications géographiques.

J'ai participé à des réunions publiques en Nouvelle-Écosse et dans le Sud de l'Ontario et c'est une question qui inquiète de plus en plus le secteur agricole tout particulièrement. Les indications géographiques entraînent des coûts pour les entreprises, ce qui ne manque pas de toucher les petits agriculteurs de certaines régions rurales.

Est-ce que le ministère a effectué une estimation quelconque des coûts de la propriété intellectuelle pour les régimes canadiens de soins de santé et des coûts des indications géographiques pour les entreprises?

M. Steve Verheul: Il va de soi que des analyses ont été effectuées sur ces deux aspects. Dans le cas des indications géographiques, nous sommes encore loin de savoir exactement ce qui fera l'objet de négociations. Nous n'en sommes qu'aux premières étapes des discussions et nous n'avons pas encore parlé de produits particuliers.

De toute évidence, nous ne sommes pas intéressés à faire des concessions au sujet de produits qui ont des noms bien connus sur le marché canadien. Il serait sans nul doute prohibitif de retirer ces noms ou d'offrir aux Européens une protection à leur égard. Il y a davantage de possibilités pour ce qui est de produits plus obscurs qui sont peu ou pas du tout présents sur le marché canadien. Ce sont les secteurs où nous cherchons à voir ce qu'il est possible de faire.

M. Peter Julian: Mais pour en revenir à la question des coûts pour les régimes de soins de santé, le ministère n'a procédé à aucune estimation. On n'a aucune idée des coûts supplémentaires que ces régimes et les consommateurs pourraient devoir assumer.

M. Steve Verheul: Nous n'avons effectué aucune analyse à ce sujet à l'interne au sein de notre ministère.

M. Peter Julian: Je vous remercie, mais je vais passer à un autre sujet. J'ai beaucoup de questions et seulement sept minutes pour les poser.

D'autres témoins nous ont dit que la gestion de l'offre constituait un enjeu. Pourriez-vous nous confirmer que les secteurs soumis à la gestion de l'offre sont visés par les présentes négociations?

M. Steve Verheul: À l'amorce des négociations, nous avons officiellement convenu que tout pouvait constituer un enjeu. On s'est entendu expressément à ce sujet dès le départ. Quant à savoir si toutes les questions auront effectivement été considérées à l'issue des négociations, c'est une autre histoire.

M. Peter Julian: D'accord, je vous remercie.

Pour ce qui est des relations investisseur-État, j'ai été un peu surpris que vous ne traitiez pas dans votre déclaration des préoccupations soulevées en Europe par des organisations de la société civile ainsi que par des parlementaires. Je suppose que nous saurons mieux à quoi nous en tenir une fois que nous serons sur place.

Après la signature de l'ALENA, les États-Unis sont allés jusqu'à se dissocier des dispositions canadiennes régissant les relations investisseur-État, comme vous le savez. Avez-vous déjà pu noter à la table de négociation des préoccupations croissantes à l'égard de cette malencontreuse innovation canadienne que bien des gens jugent contraire aux intérêts de la démocratie?

M. Steve Verheul: Je vous dirais que les projecteurs sont davantage tournés du côté européen pour l'instant. La commission vient tout juste d'acquiescer de nouveaux pouvoirs en matière de protection des investissements; cette responsabilité avait toujours relevé des États membres auparavant.

L'Union européenne doit se donner une approche en matière de protection des investissements. Pour guider son travail en ce sens, l'Union européenne examine ce que nous avons fait dans le passé à ce chapitre. Elle s'inspire également d'autres exemples ailleurs dans le monde. On cherche aussi à déterminer ce que les différents États membres ont fait dans le cadre de leurs traités d'investissement bilatéraux.

L'UE essaie d'élaborer sa propre politique. Nous n'avons pas encore amorcé de négociations à ce sujet, parce que les Européens n'ont pas encore pris position.

M. Peter Julian: Merci.

J'aimerais maintenant que nous parlions du nombre total d'emplois perdus. Il y a une étude crédible qui a été menée, et elle indique une perte nette de 150 000 emplois avec le modèle de l'AECG. Le ministre a réagi à ce chiffre en faisant référence à l'ALENA et à la production automobile, ce qui est un peu étrange étant donné que nous avons perdu 30 000 emplois dans ce secteur depuis la mise en oeuvre de l'ALENA. Il a fait valoir que le Canada comptait pour 21 p. 100 de la production automobile totale en Amérique du Nord, mais ce n'est pas le cas si on inclut le Mexique. Je sais que différents intervenants de la société civile ont demandé au ministre de rectifier ses propos, mais il n'a toujours pas corrigé cette erreur de toute évidence très grave de la part de quelqu'un qui devrait être en mesure de comprendre les statistiques commerciales.

Compte tenu de cette étude tout à fait crédible qui indique une perte nette de 150 000 emplois et de ce ministre qui n'a pour seule réponse qu'une déclaration erronée, je me demandais si une étude avait été effectuée au sein du ministère pour chiffrer la perte nette qu'entrevoit cette étude tout à fait crédible, ou encore pour nous apprendre qu'il y aura un gain net pour le Canada. Est-ce qu'une étude de la sorte a été entreprise?

Je vais vous poser deux autres questions, car je sais qu'il me reste très peu de temps. Pour ce qui est des marchés publics, l'Union des municipalités de la Colombie-Britannique a pris fermement position contre cet accord et je sais, pour avoir tenu différentes réunions publiques, que d'autres municipalités sont également préoccupées. Il faudrait donc savoir comment le ministère compte donner suite à ces préoccupations des instances municipales relativement aux négociations touchant les marchés publics.

Merci, monsieur le président.

• (1615)

Le président: Vous avez parlé d'une étude crédible. Je n'ai pas eu connaissance d'une étude semblable. Seriez-vous disposé à la déposer devant le comité?

M. Peter Julian: Certainement, monsieur le président.

Le président: Merci. Voilà qui serait formidable.

M. Peter Julian: Je le ferai avec grand plaisir. Je pourrai en apporter des exemplaires la semaine prochaine afin que mes collègues puissent en prendre connaissance dans l'avion.

Le président: Vous pourriez les apporter mercredi pour ne pas nous faire languir. Je vous remercie.

Nous allons maintenant passer à M. Allison. Je crois que vous allez partager votre temps avec le secrétaire parlementaire.

M. Dean Allison (Niagara-Ouest—Glanbrook, PCC): Tout à fait.

Merci, monsieur le président, et merci à nos témoins.

De toute évidence, la réglementation touchant les barrières non tarifaires pose problème. Vous avez parlé d'un chapitre distinct à ce sujet. Pourriez-vous nous en dire davantage pour que nous sachions un peu mieux vers quoi on se dirige dans ce dossier?

M. Steve Verheul: Certainement. Nous souhaitons concentrer nos efforts sur cette question dès le départ, parce que les gens du milieu des affaires nous ont fait savoir que bon nombre des obstacles pour l'accès au marché de l'UE ne prenaient pas nécessairement la forme de droits de douane, mais davantage celle de normes réglementaires et de différents types de barrières non tarifaires. Contrairement à ce qui se passe habituellement dans la négociation d'accords commerciaux, nous ne nous intéressons pas exclusivement aux droits de douane, mais nous cherchons à négocier d'une manière générale l'accès au marché. Autrement dit, nous voulions savoir ce qu'il fallait faire pour avoir accès au marché de l'Union européenne. Nous ne voulions pas, une fois l'accord en vigueur, avoir la surprise de voir surgir de nouvelles conditions qui nous feraient perdre cet accès. Nous avons donc adopté une approche très globale. Si l'aspect des droits de douane est plutôt simple, sinon facile, la problématique des barrières non tarifaires est plus complexe.

Nous avons notamment concentré nos efforts sur la coopération en matière de réglementation. Nous souhaitons donc que les différentes instances réglementaires discutent entre elles à la base avant qu'on amorce l'élaboration des règlements de manière à pouvoir éviter les problèmes avant même qu'ils n'apparaissent. Par ailleurs, nous essayons aussi d'intervenir au niveau des normes réglementaires en obtenant notamment un assouplissement des restrictions pour le Canada pour ce qui est des normes à respecter, des mesures à prendre pour ce faire, des dépenses à engager à cette fin, et de tous les moyens à mettre en oeuvre pour faciliter les échanges commerciaux, plutôt que d'élever davantage de barrières. Nous déployons donc

beaucoup d'efforts et de créativité de part et d'autre pour régler ce problème, car c'est l'un des principaux qui se pose.

M. Dean Allison: D'accord. Merci.

Le président: Monsieur Keddy.

M. Gerald Keddy (South Shore—St. Margaret's, PCC): Merci, monsieur le président.

Bienvenue à tous les témoins.

J'aimerais faire quelques observations avant de poser mes questions. Le NPD a émis des commentaires intéressants au sujet du secteur de l'automobile. Je me demande simplement où on vendrait les véhicules, puisque notre production dépasse déjà la demande. Quels seraient nos marchés et où iraient les emplois? S'il existe une étude à ce sujet, j'aimerais bien la voir.

Une voix: Une étude crédible.

M. Gerald Keddy: Je souligne que plusieurs secteurs font encore l'objet de négociations. Évidemment, le public ne saurait être tenu au courant de la teneur de ces négociations, mais je crois que notre comité doit en comprendre certains aspects. Ce serait tout à fait normal pour le Comité du commerce international.

Je pense notamment au poisson. Vous avez dit que le poisson pouvait être un élément de négociation ou un point de friction. Il est clair que l'Union européenne est en train de nous avoir dans le dossier des crevettes et qu'elle compte plus de représentants que nous à la CICTA. Il y a aussi les deux dossiers que vous avez soulevés, notamment celui du thon, un poisson migrateur qui vit en eau froide.

Nous sommes probablement les seuls au monde à avoir les thoniers qui permettent la pêche durable. Mais nous avons tout de même certains problèmes. Même s'il s'agit d'un dossier distinct dans les négociations en cours, il est clair que nous ne voulons pas perdre cet avantage et que nous cherchons un marché européen juste et ouvert pour le poisson canadien pêché grâce à des techniques de pêche durables.

Pouvez-vous nous donner plus de détails sur le dossier du poisson et sur le dénouement que vous anticipez?

• (1620)

M. Steve Verheul: Comme vous le pensez bien, il a beaucoup été question du poisson dans le cadre de ces négociations. Nous avons clairement indiqué dès le début qu'il s'agissait d'un de nos principaux objectifs. C'est sans aucun doute le principal objectif de la plupart des provinces de l'Atlantique, comme nous l'ont signalé Terre-Neuve, la Nouvelle-Écosse, l'Île-du-Prince-Édouard et le Nouveau-Brunswick. C'est important également pour la Colombie-Britannique. L'Union européenne sait l'importance que nous attachons à ce dossier, et la question des crevettes vient certainement en tête de liste, étant donné la popularité de ce produit sur le marché européen.

Les discussions ne tournent plus seulement autour des tarifs et de notre désir d'accéder au marché européen. Nous abordons certes des questions liées au tarif, y compris les règles d'origine et ce qui sera considéré comme un poisson d'origine canadienne. Ce dossier est devenu un peu compliqué. Il a aussi été question des restrictions imposées par les deux parties en matière d'investissement dans le secteur des pêches. L'Union européenne a émis certaines réserves concernant quelques-unes de nos restrictions provinciales en matière d'exportation de poisson. Nous avons même discuté de l'accès de l'Union européenne à nos ports, et le sujet a refait surface lors de nos discussions sur l'environnement.

Donc, le dossier du poisson a été soulevé à de nombreuses tables de négociation. Mais il est clair que, dans le cadre de notre stratégie globale, il s'agit d'un dossier prioritaire, et l'Union européenne le sait.

M. Gerald Keddy: Je comprends. Il me semble que l'on devrait pouvoir résoudre la plupart de ces problèmes. Je voudrais dire « résoudre facilement », mais je sais ce qu'il en est.

J'aimerais avoir quelques précisions également sur la section de cet accord portant sur la protection des investisseurs. J'ai entendu les critiques qui ont été faites à cette table au sujet du chapitre 11, mais il faut avoir un système axé sur des règles afin de protéger les investisseurs. Personne ne prétend que le système actuel n'a pas besoin d'être amélioré. Mais quelles dispositions l'accord définitif devrait-il contenir pour rassurer un peu les investisseurs — tant les Européens que les Canadiens — que leur investissement sera protégé si jamais les pays adoptent des lois indépendantes?

M. Steve Verheul: De façon générale, l'Union européenne et le Canada ont un objectif commun dans ce dossier, et c'est pourquoi il en sera beaucoup question. Je ne crois pas que les parties se préoccupent vraiment de la protection des investissements dans le marché de l'autre, mais nous voulons également donner l'exemple en vue des autres négociations bilatérales qu'elles auront.

Tous les traités bilatéraux d'investissement ou accords bilatéraux de protection des investissements étrangers que nous et d'autres pays avons négociés au cours des dernières années contiennent un mécanisme quelconque de protection des investisseurs. Donc, presque tous les pays empruntent cette voie, jusqu'à un certain point.

Comme je l'ai dit plus tôt, l'Union européenne doit élaborer une politique pour tous ses membres sur la protection des investissements, puisque ces derniers ne lui ont confié que tout récemment cette compétence. Des discussions sont en cours à ce sujet. L'Union européenne a clairement indiqué que le moment était bien choisi pour négocier avec le Canada, car elle peut profiter de notre expérience et essayer de trouver une solution qui convient aux deux parties.

Nous songeons également à améliorer les dispositions que nous avons utilisées par le passé relativement à la protection des investissements afin de régler les cas abusifs qui pourraient survenir.

M. Gerald Keddy: Une dernière question, monsieur le président...

Le président: Désolé, mais c'était votre dernière question.

M. Gerald Keddy: C'était ma dernière question.

Le président: En effet, et ça en était toute une.

Poursuivons. Il nous reste plusieurs témoins à entendre, alors allons-y avec quelques questions brèves. Essayons de nous limiter à deux ou trois minutes par intervention. M. Silva d'abord.

Monsieur Laforest, une autre question? D'accord.

Deux ou trois minutes, monsieur Silva.

•(1625)

M. Mario Silva (Davenport, Lib.): Peut-être pourriez-vous nous expliquer le processus. Je suis conscient que le traité de Lisbonne confère au Parlement européen un rôle beaucoup plus important dans l'adoption de certaines lois et dans la conclusion de certains traités. Nous rencontrons la Commission du commerce international du Parlement européen. Cette commission étudierait-elle le traité avant de le renvoyer au Parlement? Est-elle tenue de le modifier et d'en approuver une nouvelle version ou simplement de l'approuver avant de le renvoyer au Parlement?

M. Steve Verheul: La Commission du commerce international est celle à laquelle les négociateurs européens font régulièrement rapport. C'est donc l'instance la plus familière avec l'état d'avancement des négociations et la version définitive de l'accord. Elle serait la première à étudier le traité et à le commenter. Ensuite, le Parlement décidera s'il accepte de ratifier l'accord.

M. Mario Silva: Je comprends, mais est-ce que la commission doit ratifier l'accord avant de le renvoyer au Parlement?

M. Steve Verheul: Je crois comprendre que ce n'est pas nécessaire.

M. Mario Silva: D'accord. Donc, la commission se prononce, mais l'accord n'est pas renvoyé directement au Parlement.

M. Steve Verheul: C'est ce que j'ai cru comprendre.

M. Mario Silva: L'approbation de la commission n'est pas nécessaire. D'accord.

Étant donné que le dossier de la chasse au phoque préoccupe beaucoup les Européens et que le Parlement européen s'oppose vigoureusement à la position du Canada, ce dossier fera-t-il l'objet de discussions lors des prochaines visites? S'agira-t-il d'un obstacle ou d'une condition à la ratification possible de l'accord commercial entre le Canada et l'Union européenne?

M. Steve Verheul: Non. Ce dossier a été soulevé presque au même moment où les négociations se sont amorcées, soit en mai 2009. Les deux parties ont conclu un accord détaillé visant à empêcher que ce dossier nuise aux négociations. Donc, il n'en a pas été question, et rien n'a été entrepris dans ce dossier. Il suit un parcours distinct dans le cadre du processus de l'OMC que nous avons amorcé sur le commerce des produits du phoque.

Nous n'anticipons aucun problème avec ce dossier lors des négociations. Vous entendrez peut-être les parlementaires européens en parler car, comme vous l'avez souligné, ce dossier a attiré beaucoup d'attention. Nous vous avons remis des notes documentaires à ce sujet.

M. Mario Silva: Merci.

J'ai beaucoup d'autres questions à vous poser, mais ce sera pour plus tard. J'ai terminé, monsieur le président.

Le président: Encore deux autres intervenants: M. Holder, puis M. Laforest.

Monsieur Holder, tenez-vous en à deux ou trois minutes, s'il vous plaît.

M. Ed Holder (London-Ouest, PCC): J'aimerais remercier nos invités d'être ici. J'aurais dû mettre mon manteau et ma cravate en peau de phoque aujourd'hui. J'en ai envie, à moins que vous croyiez que c'est totalement provocateur.

Monsieur Verheul, vous mentionnez dans votre mémoire que 22 domaines sont visés par les négociations, que quatre sont déjà terminés ou ont été mis de côté et que vous prévoyez en faire autant avec quatre autres en janvier. Selon mes calculs, cela nous laisse avec 14 domaines, et vous n'avez qu'une seule réunion à l'horaire, soit en avril, à Ottawa. Croyez-vous que tout sera terminé d'ici là?

M. Steve Verheul: Notre objectif n'est pas d'avoir tout terminé d'ici le mois d'avril, mais nous espérons avoir fait beaucoup de progrès en ce sens. Il faudra probablement procéder à d'autres négociations, mais pas nécessairement dans le cadre d'une série de négociation. Les domaines restants étant plus circonscrits, il pourra y avoir moins de négociateurs à la table.

Même en ce qui concerne les domaines restants, les différends sont assez clairs. Nous avons des positions différentes. Il suffit de trouver un terrain d'entente ou d'accepter les positions de l'autre. Les négociations sur les domaines restants sont presque terminées. Il ne reste plus qu'à trancher certaines questions plus difficiles.

M. Ed Holder: Vous ne serez pas surpris d'apprendre que les parties représentées à cette table ont des points de vue différents au sujet de cet accord commercial. Quel impact aurait une chambre divisée, si je peux m'exprimer ainsi, sur les négociations?

Je vous pose la question, parce que, lorsque notre comité s'est rendu à Washington, les membres s'étaient entendus sur quatre secteurs prioritaires. Nous avons convenu, en principe, de l'orientation que l'on voulait pour ces secteurs. Les discussions qui ont suivi ont été positives et utiles, et elles ont jeté les bases pour d'autres discussions.

D'où ma question: si nous nous présentons avec différents points de vue, ce qui, de façon générale, est une situation saine, quel impact cela pourrait-il avoir sur les négociations? Quel serait l'impact si les députés arrivaient avec des points de vue différents?

• (1630)

M. Steve Verheul: Je ne crois pas que cela impacterait fortement les négociations en tant que telles, car mes homologues de la Commission européenne seraient conscients que ces points de vues ne sont pas nécessairement ceux du reste du Canada. Je m'attendrais à devoir répondre à certaines questions, mais je ne crois pas qu'ils considéreraient ces déclarations comme des positions de négociation si je ne les appuie pas.

M. Ed Holder: Sans vouloir être trop insultant, pourquoi y allons-nous alors?

M. Steve Verheul: Je crois qu'au-delà des négociations, il y a beaucoup de travail très important à faire. Au bout du compte, l'objectif sera d'influencer certains groupes qui ne participent pas directement aux négociations, comme le Parlement européen, des représentants des pays membres et la communauté des affaires. Ils auront tous un impact direct sur notre réussite ou notre échec dans ce dossier.

M. Ed Holder: Je vous dirais que l'importance des relations compte. Je faisais une petite blague en posant ma question.

Quand je regarde les dossiers que nous avons devant nous, je remarque que certains, comme celui des sables bitumineux, sont controversés ou nécessitent plus de travail ou d'information. Le dossier de la chasse au phoque et celui de l'agriculture ont aussi été soulevés. Personnellement, j'aimerais en connaître davantage sur ces questions afin de pouvoir émettre des opinions réfléchies, mais pour l'instant, ce n'est pas le cas. J'ai des opinions de quelqu'un du Cap-Breton, mais j'aimerais offrir quelque chose sur le fond, quelque chose d'utile.

Vous avez mentionné, je crois, que nous allions recevoir des documents d'information. J'espère que ce sera avant notre départ, car j'ai de la difficulté à lire en avion. Il serait utile de recevoir ces documents à l'avance, s'il vous plaît.

M. Steve Verheul: Certainement, sauf que j'ignore quand on pourra le faire. Je les ai presque tous approuvés, donc ça ne devrait

pas tarder. Je vous assure qu'il s'agira d'un dossier d'orientation détaillé. J'espère donc qu'il répondra à vos attentes sur le plan de l'information.

M. Ed Holder: Merci.

J'ai terminé, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Holder.

Comme d'habitude, monsieur Holder, les membres du comité recevront les dossiers préparatoires détaillés. J'espère les avoir reçus à temps pour la séance de mercredi. Au plus tard, ils seront envoyés à vos bureaux jeudi.

Merci pour vos questions.

J'aimerais également vous rappeler que, malgré les bonnes intentions des négociateurs des deux parties, les deux Parlements doivent ratifier l'accord. C'est peut-être une bonne raison d'avoir des discussions avec nos homologues.

Monsieur Laforest, vous pouvez vous limiter à deux minutes?

[Français]

M. Jean-Yves Laforest: Merci, monsieur le président.

Monsieur Verheul, j'aimerais revenir à la question des marchés publics. De nouvelles ententes ont été conclues entre le Québec, le Canada et les États-Unis en février dernier, à la suite des mesures très protectionnistes qu'avait adoptées le gouvernement Obama.

C'était nouveau. D'une certaine façon, est-ce que ce sera la base sur laquelle on va conclure des ententes relatives aux marchés publics avec l'Union européenne?

J'aimerais parler aussi un peu des richesses naturelles, de l'eau et de l'énergie. Il y a déjà des exclusions, en ce qui a trait à l'Union européenne, quand il est question d'autres accords, notamment l'Accord sur les marchés publics. A-t-on déjà dégagé des grandes lignes à cet égard?

Ma dernière question porte sur les services postaux. Les services postaux sont-ils sur la table? Des orientations sont-elles déjà définies?

[Traduction]

M. Steve Verheul: De façon générale, les négociations avec l'Union européenne iront bien au-delà de ce qui s'est fait avec les États-Unis par rapport à la loi Acheté américain. En matière de marchés publics, les secteurs régis seront beaucoup plus nombreux et il y aura moins d'exceptions. Les négociations seront donc plus vastes, mais oui, l'accord avec les Américains pourrait servir de base aux négociations.

L'Union européenne s'est montrée intéressée par les services publics, dont le service d'approvisionnement en eau et le service énergétique. Elle insistera sur ce genre de choses.

Comme vous l'avez souligné, l'Union européenne consent elle aussi certaines exceptions. Dans le cadre des négociations entourant les marchés publics, nous tentons de comprendre le mieux possible le système de l'Union européenne afin d'en déterminer la souplesse et d'ajouter cette souplesse à notre système. Cela nous a pris un certain temps, mais nous comprenons mieux comment cette souplesse ou ces exceptions fonctionnent.

En ce qui a trait aux services postaux, l'Union européenne s'est montrée particulièrement intéressée par les services de messagerie, mais aussi par la question du courrier de départ et d'arrivée. Nous n'avons nullement l'intention de mettre fin au monopole de la Société canadienne des postes dans la livraison du courrier au pays, et selon nous, ce monopole ne sera pas contesté.

• (1635)

[Français]

M. Jean-Yves Laforest: Merci.

[Traduction]

Le président: Merci pour votre brièveté, monsieur Laforest.

Merci à vous, monsieur Verheul et monsieur Kur. Nous n'avons pas eu l'occasion de vous poser beaucoup de questions, mais c'est un très bon début. Comme je l'ai dit, la traduction des dossiers préparatoires est presque terminée. Les membres du comité devraient donc les recevoir bientôt. Merci aussi pour votre travail approfondi à ce chapitre — et merci aussi au ministère. Nous vous en sommes très reconnaissants. Ce sont d'excellents mémoires.

Merci d'être venus.

Nous allons interrompre les travaux pour quelques minutes pour laisser le temps à nos prochains témoins de s'installer.

Merci.

• (1635)

(Pause)

• (1640)

Le président: Poursuivons les travaux.

Je vais présenter notre prochain invité. J'aurais aimé que les représentants du Comité économique et social européen arrivent plus tôt pour les jumeler avec notre prochain témoin, comme l'a suggéré M. Julian, une très bonne suggestion d'ailleurs, mais ils ne sont pas encore ici. Donc, dès qu'ils arriveront, nous leur demanderons de prendre place et nous poursuivrons nos travaux. Si vous n'avez pas d'objection à rester jusqu'à 17 h 30, monsieur Langrish, nous vous demanderons de vous joindre à eux également.

Avant de commencer, et afin de laisser encore quelques minutes aux témoins pour arriver, j'aimerais dire aux membres du comité que j'espère avoir reçu, à temps pour la séance de mercredi, les dossiers préparatoires auxquels M. Holder a fait référence lors de la dernière série de questions.

Aussi, vous recevrez par courriel vos billets pour la visite du Parlement européen. Il s'agit de billets électroniques, donc ils seront envoyés directement à votre adresse de courriel parlementaire. De plus, votre allocation quotidienne sera déposée directement dans votre compte bancaire, si c'est ainsi que vous recevez votre chèque de paye. Pour toute question à ce sujet, n'hésitez pas à communiquer avec moi ou avec le greffier, mais je crois que tout est réglé. J'espère avoir tout terminé d'ici jeudi, les billets, l'allocation quotidienne et les dossiers préparatoires.

Poursuivons maintenant avec notre prochain témoin.

Jason Langrish est directeur général du Forum sur le commerce Canada-Europe. Je vais lui demander de nous faire une brève déclaration d'ouverture, et nous passerons ensuite aux questions. Si jamais les représentants du Comité économique et social européen arrivent, nous leur demanderons de prendre place immédiatement, car il ne nous reste plus beaucoup de temps.

Monsieur Langrish, votre déclaration d'ouverture, s'il vous plaît.

Merci.

M. Jason Langrish (directeur général, Forum sur le commerce Canada-Europe): Merci, monsieur le président.

Brièvement, le Forum sur le commerce Canada-Europe a été créé il y a environ 10 ans, avec la bénédiction du président de la Commission européenne et du premier ministre canadien de l'époque, principalement pour contourner le fait qu'on empêchait les sociétés canadiennes de participer au dialogue entre les États-Unis et l'Union européenne.

Le but était de faire des recommandations au gouvernement afin d'éliminer les obstacles au commerce et à l'investissement. Nous nous sommes rapidement aperçus qu'on ne pouvait pas faire cela en vase clos et qu'il nous fallait quelque chose de plus détaillé pour réfléchir à l'orientation que prenait la relation économique entre les deux parties. Le commerce et l'investissement augmentaient — et de façon spectaculaire dans le cas de l'investissement. Selon nous, les règles entourant la relation entre le Canada et l'Union européenne étaient insuffisantes pour relever les défis et tirer le maximum des possibilités de l'époque ou de demain.

En 2006, avec l'appui d'environ 110 premiers dirigeants, nous nous sommes concentrés sur un accord de libre-échange détaillé. Comme je l'ai mentionné, nous sommes canadiens et européens; nous défendons les intérêts des deux parties. Nous comptons parmi nos membres des sociétés ayant leur siège social au Canada ou en Europe. Donc, nous tentons d'adopter un point de vue aussi objectif que possible pour ces négociations que nous appuyons totalement.

À notre avis, ces négociations revêtent une importance particulière, étant donné qu'il nous faut, en matière de commerce et d'investissement, un niveau de diversification différent de celui que nous avons avec les États-Unis et nos partenaires de l'ALENA. L'impression générale est que nous sommes devenus trop à l'aise avec l'ALENA et qu'en raison de la mondialisation et de la multipolarisation, si je peux m'exprimer ainsi, le Canada doit établir des relations internationales en matière de commerce et d'investissements pour ajouter à celles qu'il entretient déjà sur son continent. À cet égard, l'Europe constitue une excellente option. Nos institutions et notre approche en matière de commerce, d'investissement et de primauté du droit sont similaires.

Cela ne veut pas dire que nous ne rencontrerons pas certaines difficultés au cours de ces négociations, mais si nous sommes incapables de conclure un accord avec les Européens — et je parle ici en tant que Canadien —, nous aurons de la difficulté à convaincre d'autres partenaires que nous sommes sérieux dans notre volonté de négocier avec eux. Selon nous, il s'agit d'une excellente occasion pour le Canada d'attirer de nouveaux investissements, d'intensifier nos échanges et d'offrir de nouvelles possibilités à nos exportateurs, nos fournisseurs de services et tous les investisseurs canadiens qui désirent faire des profits. Parfois, ça dépend de nous, mais pas toujours. Les accords commerciaux sont essentiels à un pays comme le nôtre dont les deux tiers du PIB proviennent des exportations et du commerce international.

Voilà qui nous sommes. Comme je l'ai dit, nous sommes impatients de conclure cet accord en 2011.

• (1645)

Le président: Merci. Cela nous éclaire beaucoup.

Nous allons entamer une série de questions. Nous aurons probablement des tours de cinq minutes chacun, compte tenu du temps dont nous disposons.

Je vais d'abord donner la parole aux libéraux. Monsieur Murphy, allez-vous commencer, ou est-ce M. Silva?

L'hon. Shawn Murphy (Charlottetown, Lib.): Non, nous pouvons partager le temps de parole. Allez-y.

Le président: Très bien. Allez-y, monsieur Silva.

M. Mario Silva: Très brièvement, de quels secteurs font partie les gens de votre organisation?

M. Jason Langrish: Ils sont de la plupart des secteurs, dont l'industrie manufacturière, les services commerciaux, juridiques...

M. Mario Silva: Y a-t-il d'autres secteurs?

M. Jason Langrish: Oui. Nous avons les marchés de capitaux, l'agriculture, l'ingénierie, les infrastructures, les ressources, le pétrole et le gaz, l'exploitation minière, et les produits pharmaceutiques, tant au plan de la recherche que des produits génériques.

M. Mario Silva: Ces secteurs sont-ils enthousiastes ou inquiets à propos des négociations à venir et des résultats possibles de l'accord final?

M. Jason Langrish: Eh bien, oui. Ils sont enthousiastes, sinon, je ne crois pas qu'ils voudraient faire partie de notre organisation.

Il y a une distinction à faire. Ils sont enthousiastes, mais ils ont aussi leurs listes de priorités, les résultats qu'ils attendent de ces négociations. Je pense que tout le monde comprend que le Canada n'obtiendra pas tout ce qu'il veut, ni l'Europe d'ailleurs, dans le cadre de ces négociations, mais dans l'ensemble, oui, l'enthousiasme est présent. Ils voient de réels débouchés et estiment que les sacrifices qui devront être consentis seront compensés par les nombreux avantages supérieurs que procurera cet accord.

M. Mario Silva: Merci.

J'ai d'autres questions, mais le ministère pourra mieux y répondre.

Le président: Monsieur Murphy, aimeriez-vous...?

L'hon. Shawn Murphy: J'aimerais vous demander votre opinion sur quelques points. Dans tout accord négocié, au bout du compte, il y aura évidemment des gagnants et des perdants. Ce qui me préoccupe, c'est le mécanisme de règlement des différends.

J'apprends aujourd'hui que les États-Unis ont déposé un autre litige relativement à notre bois d'oeuvre résineux. Vraiment, malgré l'ALENA et l'Accord de libre-échange avec les États-Unis, le

problème reste entier, et il semble impossible d'y mettre fin. Nous n'avons pas d'accord de libre-échange pour le bois d'oeuvre résineux. En 400 ans, nous n'en avons jamais eu.

Votre organisation s'est-elle penchée sur la question du règlement des différends? Est-ce satisfaisant? Bien que nous parlions de l'Union européenne, il s'agit tout de même de 27 pays ayant leur propre culture, leur propre économie, leur propre société et leur propre environnement politique également; ce sera très intéressant. Avez-vous examiné cette question? Avez-vous la certitude qu'un mécanisme adéquat a été mis en place pour régler tout différend, puisqu'il y en aura inévitablement?

• (1650)

M. Jason Langrish: En ce qui concerne notre expérience dans le cadre de l'ALENA, je dirais qu'elle a été extrêmement positive.

Lorsqu'on négocie des accords commerciaux, cela ne fonctionne pas toujours parfaitement dans chaque secteur. De plus, les temps changent, et la conjoncture économique évolue. Lorsque nous avons négocié l'ALENA, nous ne pensions pas avoir un jour une infestation de dendroctone du pin dans les forêts de la Colombie-Britannique, par exemple. Parfois, les accords sont négociés et conclus de telle façon qu'ils sont très difficiles à rouvrir et à modifier par la suite. Ce qui était un accord d'avant-garde en 1993 ne l'est plus vraiment aujourd'hui.

Pour ce qui est de l'accord entre le Canada et l'Union européenne, nous dirions qu'il devrait probablement être un peu plus souple. C'est pourquoi nous préconisons notamment une approche négative en matière de services. Il est très difficile non seulement d'apporter... C'est plus global, disons. Cela permet aussi de comprendre que dans 20 ans, il y aura des services qui n'existent pas actuellement. Si nous adoptons une approche fondée sur une liste positive, nous devrons constamment revoir l'accord afin de négocier et d'approuver tous ces nouveaux éléments de l'économie.

Quant au mécanisme de règlement des différends, je crois qu'on envisage d'adopter une disposition investisseur-État. Nous y sommes très favorables. Nous ne voyons aucun inconvénient à ce que cela s'applique entre le Canada et l'UE.

Il est vrai que l'Union européenne est composée de 27 États membres, mais elle n'est pas aussi désordonnée qu'on veut nous le faire croire. En fait, elle a des règles et des procédures très claires qui régissent la conduite de ses activités, tant sur le plan national qu'international. En fait, ces règles sont généralement très claires et très simples.

Nous ne voyons pas pourquoi cet accord ne profiterait pas aux Canadiens qui investissent au sein de l'Union européenne. S'ils estiment que leurs droits ou leurs activités commerciales sont compromis, ils disposeront d'un mécanisme de contestation efficace. À l'heure actuelle, les entreprises canadiennes ne possèdent pas cet outil, ce qui leur cause parfois des problèmes. Il est arrivé, par exemple, notamment dans le secteur minier de certains nouveaux États membres, que les investisseurs soient livrés à eux-mêmes. S'il y avait eu une disposition investisseur-État, la situation aurait été bien différente pour eux.

L'hon. Shawn Murphy: Croyez-vous que la question des changements climatiques constitue un obstacle? Il me semble que l'Union européenne est beaucoup plus avancée sur cette question que le Canada et que nous ne sommes pas du tout sur la même longueur d'onde. Croyez-vous que cela deviendra un obstacle à l'étape de la finalisation des négociations?

M. Jason Langrish: Je ne crois pas. On a reconnu les différences qui existent dans nos économies. Certains pays européens n'ont pas caché leur mécontentement quant à la façon dont a parfois agi le Canada. Je doute que cela se soit glissé dans les négociations. Ils comprennent que notre secteur des ressources est vigoureux et qu'ils sont davantage des utilisateurs finaux. Bien qu'ils aient réalisé d'énormes progrès dans ce domaine, ils semblent guidés par le souci de réaliser des économies, car contrairement à nous, ils ont des ressources limitées.

À mon avis, ils ne réclameront pas de mécanisme législatif ni réglementaire dans le cadre de l'AECG afin de lutter contre les changements climatiques. J'espère vraiment qu'il y aura un bon chapitre sur la coopération relative aux technologies à faible émission de carbone, le développement des infrastructures et la recherche et le développement. L'Union européenne dispose d'un large bassin de compétences qui pourraient être utilisées au Canada. Voilà pourquoi nous croyons que certaines dispositions de l'accord, comme celle qui porte sur l'accès réciproque, équitable et transparent aux marchés d'approvisionnement, seront avantageuses pour le Canada. Nous profiterons d'un plus grand choix en matière de technologies dans nos efforts pour gérer la question du carbone.

Le président: Merci, monsieur Murphy.

Je vous remercie de cette réponse très utile.

Monsieur Laforest, vous disposez de cinq minutes.

[Français]

M. Jean-Yves Laforest: Merci, monsieur le président.

Bonjour, monsieur Langrish. Vous êtes représentant du groupe Forum sur le commerce Canada-Europe. Avez-vous recherché des évaluations sur le plan des valeurs monétaires? Avez-vous une idée de l'impact et de ce que cela représente sur le plan de l'augmentation du PIB du Canada et de l'Union européenne? Vous êtes un regroupement de gens intéressés par le commerce qui veulent exporter et produire davantage. Êtes-vous en mesure de chiffrer cela?

• (1655)

[Traduction]

M. Jason Langrish: J'aimerais d'abord mentionner que même si de très grandes entreprises font partie de notre organisation, nos moyens sont limités. Il y a des limites à ce que nous pouvons faire; effectuer une étude de cette envergure va au-delà de la capacité des organisations comme la nôtre. En général, les organisations n'effectuent pas leurs propres études, de toute façon. Elles confient presque toujours cette tâche à des sous-traitants. Aux États-Unis, certains groupes le font, mais c'est habituellement parce qu'ils possèdent beaucoup de capitaux et de personnel. Cela n'arrive pas très souvent dans le contexte canadien.

Plusieurs autres études indépendantes ont été faites, auxquelles nous avons contribué ou pour lesquelles nous avons effectué un examen par les pairs. Bien sûr, il y a l'étude conjointe effectuée par le gouvernement du Canada, dans laquelle on prévoit une augmentation des échanges commerciaux de l'ordre d'environ 12 milliards de dollars pour les Canadiens et de 19 milliards de dollars pour les Européens. Selon nous, ces chiffres ne sont qu'une estimation des gains potentiels. Le gouvernement fédéral a également effectué

plusieurs études au cours des ans, et ce, depuis 2003, à l'époque du ministre Pettigrew. Dans l'ensemble, elles prévoient les mêmes augmentations. Pour ce qui est du pourcentage de notre PIB, l'augmentation n'est pas très importante. En général, on fait preuve de beaucoup de réserve dans ces études, qui portent sur les longues périodes que l'accord va couvrir. Bien honnêtement, les résultats auraient été les mêmes pour la commission MacDonald et l'Accord de libre-échange. On a sous-estimé les gains.

[Français]

M. Jean-Yves Laforest: Même si vous n'avez pas d'étude indépendante relativement à une évaluation, quelles sont, selon vous, les principales forces de chaque côté? À quel endroit risque-t-on d'être perdant au Canada et en Europe? Quels sont les points faibles de l'Europe?

Je sais que vous regroupez des gens de l'Union européenne et du Canada, mais comme intervenant, vous devez avoir une idée.

[Traduction]

M. Jason Langrish: Je dirais que c'est un peu une question tendancieuse, car dans le cadre des négociations entourant l'accord de libre-échange entre le Canada et l'Europe, on a dit que notre secteur vinicole serait décimé. Nous avons constaté que ce n'était pas le cas; en fait, le contraire s'est produit.

Il est donc difficile d'essayer de prévoir comment certains secteurs réagiront lorsqu'ils feront face à une concurrence accrue. Mais nous pouvons dire qu'il y aura assurément des débouchés pour nos exportateurs agricoles et exportateurs de ressources, et qu'il y en aura sans aucun doute pour nos fournisseurs de services.

Il y aura des débouchés dans le secteur manufacturier, mais il sera important que ce secteur réponde à la concurrence accrue. Il y aura certainement un accroissement de la concurrence. Rien n'est acquis, mais c'est une condition nécessaire parce qu'honnêtement, notre productivité est assez lamentable au Canada, et je dirais que c'est en partie dû au fait que nos fabricants n'ont pas autant de concurrence que ceux des autres pays.

Nous verrons des possibilités de croissance sur le plan des services professionnels — et assurément si nous pouvons augmenter la mobilité. Il y aura également des possibilités de sous-traitance. Les entreprises ont tendance à établir leur chaîne d'approvisionnement là où il existe des accords de libre-échange, car les niveaux tarifaires, même s'ils sont très bas, servent d'impôt implicite dans toute la chaîne d'approvisionnement des échanges inter-entreprises, ce dont on ne tient souvent pas compte dans les statistiques sur le commerce extérieur. Il y aura donc sans aucun doute des possibilités à ce chapitre dans les secteurs manufacturiers et tertiaires. De plus, si nous avons des investisseurs européens au Canada et que d'autres entreprises leur offrent des contrats de service, il n'y a aucune raison de croire que ces partenariats ne pourront pas se transformer en échanges dans n'importe quelle partie du monde.

[Français]

M. Jean-Yves Laforest: Je vous remercie, monsieur Langrish.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Laforest.

Les choses vont bon train. Il reste cinq minutes.

Monsieur Julian.

• (1700)

M. Peter Julian: Merci, monsieur le président.

Je remercie nos témoins. Selon vous, cet accord nécessite que nous consentions à des sacrifices que compenseront — et je vous cite fidèlement, je pense — « les nombreux avantages supérieurs » qu'il procure. Est-ce exact?

M. Jason Langrish: J'ai dit que, dans toute négociation, il faut consentir à des sacrifices. Cependant, je pense que tous comprennent qu'il y a des avantages supérieurs qui sont en jeu dans les présentes négociations.

M. Peter Julian: Je vois. Je vous ai donc cité fidèlement.

M. Jason Langrish: Écoutez, disons que vous m'avez cité fidèlement dans une certaine mesure.

M. Peter Julian: Très bien. Merci de cette précision.

Si je parle de l'ALENA et de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, c'est tout simplement que ces deux accords se sont traduits par un appauvrissement de la plupart des Canadiens depuis 20 ans. Les riches le sont de plus en plus, leur revenu ayant grimpé en flèche, ce qui vaut pour beaucoup de gens figurant sur votre liste, mais le revenu réel de la classe moyenne a diminué pendant que celui de la classe défavorisée a chuté d'une façon encore plus spectaculaire. Le secteur manufacturier a perdu un demi-million d'emplois.

Jusqu'à présent, nous avons capitulé dans les dossiers du bois d'oeuvre, des chantiers navals et de l'ALENA, et notre économie se dégrade. Le bilan est peu reluisant, sauf pour une infime partie de notre population. Revenons donc à ce que vous avez dit. Selon vous, il faudrait prendre conscience de ces avantages supérieurs, mais dans quelle mesure votre association reconnaît-elle qu'une telle initiative n'est pas dans l'intérêt des Canadiens?

D'après la seule étude pertinente sur la question, il y aurait une perte nette de 150 000 emplois. L'enjeu, c'est la régulation de l'offre, et nous savons l'importance qu'elle revêt pour les collectivités agricoles canadiennes, car elle a stabilisé le secteur, garantissant un revenu aux exploitations agricoles familiales au cours des dernières décennies. Le domaine culturel est très inquiet des répercussions. Les associations de municipalités, notamment celle de la Colombie-Britannique, se sont opposées à l'accord en raison de ses répercussions sur les entreprises locales. En vertu des dispositions concernant les relations investisseur-État, les Européens sont moins protégés, alors que ce devrait être le contraire.

L'échec des négociations pourrait entraîner des répercussions plutôt dévastatrices. Le NPDP a appuyé les négociations initialement, estimant que nous nous alignerions sur les normes européennes efficaces, mais les choses semblent avoir pris une autre orientation. Quel message voulez-vous lancer aujourd'hui? Que nous devons signer l'accord à tout prix? Que vous observez ce qui se passe et que vous vous inquiétez également des répercussions sur notamment la régulation de l'offre et les industries culturelles?

M. Jason Langrish: Je n'arrive pas à suivre votre logique. Essentiellement, vous expliquez l'écart entre les revenus par le fait que nous négocions des accords de libre-échange. C'est un raisonnement plutôt hasardeux.

M. Peter Julian: Pas du tout. En fait, monsieur, je fais plutôt valoir qu'on a tort de prétendre que l'ALENA et l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis ont accru la prospérité comme jamais auparavant. Depuis les 20 dernières années, la plupart des familles ont vu leur revenu réel chuter.

M. Jason Langrish: Effectivement, mais rien dans votre raisonnement ne démontre que l'ALENA est la cause de la disparité entre les riches et les pauvres. C'est comme dire que la perte d'emplois dans le secteur manufacturier est imputable aux innovations technologiques parce que celles-ci ont favorisé l'implantation des usines de production dans les pays asiatiques et les pays en développement, où les coûts sont moindres.

À propos, sommes-nous censés, par souci d'équité, isoler nos sociétés et nos économies, les laisser se débrouiller?

M. Peter Julian: Et bien, ce n'est pas équitable, parce qu'il n'y a pas qu'une seule solution.

M. Jason Langrish: Cependant, nous avons pu diversifier nos débouchés extérieurs. Peut-on maintenant prétendre le contraire?

Prenons l'ALENA. Cet accord a été très bénéfique. C'est sans précédent. Le commerce a quadruplé. Jusqu'en 2000, le commerce et les investissements ont augmenté constamment dans l'ensemble. Les fluctuations ne sont apparues qu'en 2000. Et quelle en est la cause? Ce n'est pas le libre-échange. Ce sont plutôt les bulles immobilières, les récessions et la sécurité. On fait totalement fausse route en affirmant que le libre-échange est la cause des récentes baisses observées dans les domaines du commerce et des investissements.

M. Peter Julian: Pas du tout. C'est plutôt le signe que ces politiques économiques ne sont pas efficaces...

• (1705)

M. Jason Langrish: Mais ce n'est pas le cas.

M. Peter Julian: ... et qu'il est inquiétant que la classe moyenne gagne aujourd'hui moins qu'il y a 20 ans.

M. Jason Langrish: Par conséquent, allez-vous dire que les politiques fiscales pourraient être...

M. Peter Julian: Vous avez pu faire valoir votre argument. C'est maintenant à mon tour de le réfuter.

Il faut s'interroger sur le cadre commercial que nous avons et se demander s'il n'est pas contre-productif. Si vous examinez les chiffres sur les exportations dans les pays avec lesquels nous avons signé des accords bilatéraux, vous constaterez que nous y exportons moins.

M. Jason Langrish: Pas du tout.

M. Peter Julian: Nous sommes donc aux prises avec un problème fondamental lorsque les exportations baissent après la signature d'un tel accord, comme ce fut le cas pour nos exportations au Costa Rica notamment. C'est là un problème fondamental sur lequel votre association devrait se pencher.

M. Jason Langrish: Très bien. Je vous remercie de votre cours magistral. Je serais heureux de répondre à d'autres questions.

Le président: C'est là notre rôle.

Il reste assez de temps, semble-t-il, pour entendre un autre intervenant. C'est à vous, monsieur Allison. Si vous souhaitez partager votre temps de parole avec quelqu'un... Est-ce plutôt M. Trost qui...?

M. Dean Allison: Écoutez, j'interviendrai après.

Le président: En fait, je constate que M. Peter Braid, l'expert des conservateurs en matière de commerce international, est parmi nous.

Serez-vous le premier à intervenir?

Oh! Ce sera M. Trost. Très bien.

M. Brad Trost (Saskatoon—Humboldt, PCC): Je n'ai qu'une seule question, puis je céderai la parole à l'un de mes collègues.

Pourriez-vous nous donner des précisions supplémentaires sur la mobilité de la main-d'oeuvre et les priorités qu'il faudrait établir à cet égard, selon vos membres? Qu'est-ce que vous nous recommanderiez?

M. Jason Langrish: Nous établissons toujours les priorités en ce qui concerne la mobilité de la main-d'oeuvre et les autres aspects. La principale prémisse, c'est l'internationalisation des entreprises. Les entreprises canadiennes font des affaires dans les pays européens, et vice versa pour les entreprises européennes. On veut avant tout pouvoir déplacer son personnel de direction sans être astreint aux exigences extrêmement fastidieuses en matière de visas. Notamment, les visas que doivent obtenir les conjoints posent un problème très important. Effectivement, les conjoints légaux ou de fait ne veulent pas vivre séparés l'un de l'autre. Les deux conjoints veulent pouvoir travailler. Ce serait donc une priorité.

L'autre priorité touche le personnel hautement qualifié. Je vous donne un exemple: une entreprise européenne pourrait investir en Alberta, dans le captage ou le stockage du carbone. Disons qu'il s'agit d'une entreprise allemande. Il ne serait pas raisonnable d'exiger qu'elle embauche un ingénieur canadien pour diriger les travaux, du moins au début du projet. Elle devra probablement avoir recours à un de ses ingénieurs pour mettre en oeuvre le projet, participer à la formation des futurs membres de l'équipe, etc. Les entreprises souhaitent notamment pouvoir affecter à leur guise leur personnel de direction dans le cadre de tels projets. Il ne faut pas songer à la création d'emplois dans un tel cas. Vous autorisez ces entreprises à recourir à son personnel dans un premier temps, et ce sont les investissements de ces entreprises qui créeront les emplois.

Il est important de favoriser dans une certaine mesure la mobilité du personnel hautement qualifié — ingénieurs, architectes, avocats et financiers — parce que ce sont les professions de la mondialisation. Si vous n'accordez pas à ces professionnels cette mobilité, ils iront travailler ailleurs.

M. Peter Braid (Kitchener—Waterloo, PCC): Ma question s'adresse à M. Langrish.

Je vous remercie d'être parmi nous. Vous avez déjà abordé le sujet, mais je voudrais que vous expliquiez davantage les répercussions de l'AECG entre le Canada et l'Union européenne sur l'innovation au Canada et la création d'emplois axés sur le savoir, ces emplois que nous souhaitons pour notre économie?

M. Jason Langrish: Voici, une étude effectuée récemment par la Rotman School of Management fait ressortir essentiellement la nécessité de conclure de tels accords parce qu'ils stimulent l'innovation.

C'est ce qui s'est produit en Suède et en Finlande lorsque ces deux pays ont ouvert et restructuré leur économie. En 1990, la Suède a libéralisé son économie et s'est davantage ouverte sur l'extérieur. La productivité s'est accrue et l'innovation a été stimulée. La productivité accrue et la pleine concurrence ont entraîné une augmentation des exportations. Telles seraient, selon nous, les répercussions de l'AECG.

Ce n'est pas un nivellement vers le bas. Nous ne livrons pas concurrence à une Europe où le coût de la main-d'oeuvre est faible et les normes du travail moins élevées. En fait, c'est plutôt le contraire. Si la productivité y est supérieure, ce n'est pas parce que les Européens sont plus intelligents ou davantage ambitieux que nous.

C'est plutôt par ce qu'ils évoluent dans un contexte qui favorise davantage la concurrence que le nôtre. Nous nous leurrions si nous croyons pouvoir accroître notre productivité, nos exportations et notre richesse nationale en isolant nos entreprises et maintenant l'intervention de l'État sur le plan industriel.

● (1710)

M. Peter Braid: Merci.

Merci, monsieur le président.

M. Dean Allison: Merci d'être parmi nous.

Ma question sur l'accord de libre-échange s'inscrit dans la foulée des propos de M. Braid sur la propriété intellectuelle notamment.

Nous essayons de stimuler le marché du capital à risque, celui du capital à risque privé, etc. Estimez-vous qu'un tel accord y parviendra? On m'a dit et j'ai constaté que les gestionnaires des fonds de pension européens cherchent à investir notamment dans certaines de nos sociétés à capital privé. Songez à notre position avantageuse en matière de recherche-développement, à toute la recherche qui s'effectue ici, mais que nous pourrions mieux commercialiser.

Estimez-vous qu'un tel accord permettra d'instaurer la confiance, de sorte que l'argent sera réinvesti au Canada? Les sociétés étrangères chercheront-elles à investir ici si elles croient pouvoir tirer profit de deux marchés?

M. Jason Langrish: D'emblée, je répondrai oui, même s'il est difficile d'établir les répercussions de l'accord sur le capital à risque. Le capital à risque sera investi là où il rapportera, c'est-à-dire là où les taux de rendement sont prévisibles et sont favorables aux investissements, là où des solutions de rechange sont offertes si vos droits sont brimés.

Des perspectives doivent s'ouvrir. Lorsqu'on envisage de conclure un accord de libre-échange avec l'Union européenne ou une autre partie, on privilégie toujours les occasions commerciales, l'innovation et le rendement des investissements. Lorsqu'il s'agit d'investir dans l'infrastructure, les ressources, la fabrication ou les services, on cherche à fuir les marchés fragmentés ou les obstacles inter-étatiques. En théorie, on peut prétendre le contraire, mais dans la pratique, les choses ne fonctionnent pas ainsi.

Nous constatons aussi que l'accord contribuera à abolir les barrières interprovinciales au commerce, qui nuisent non seulement aux investisseurs et aux courtiers étrangers, mais également à leurs homologues canadiens. Contrairement à ce que certains prétendent, on éprouve de la difficulté à faire reconnaître ses titres de compétences, à soumissionner et à fournir des services. Ces barrières sont tout à fait inutiles et illogiques. Le Canada est le seul pays de l'OCDE dépourvu d'un organisme national de réglementation des valeurs mobilières. Avons-nous misé juste alors que les autres sont à côté de la plaque? Les faits prouvent indubitablement que c'est l'inverse.

Par conséquent, je pense que nous devons procéder à une réforme pour maximiser notre potentiel.

Le président: Merci, monsieur Langrish. Votre témoignage nous a été très utile. Peut-être pourrez-vous comparaître de nouveau lorsque nous continuerons à étudier cette question l'an prochain. Nous avons été ravis de vous accueillir. Merci infiniment.

Je voudrais m'excuser auprès de mes collègues. Nous sommes légèrement en retard aujourd'hui. Nos prochains témoins sont arrivés. Pendant que nous prenons congé de M. Langrish, nous allons donc accueillir nos témoins d'Europe.

Je demande à mes collègues de faire preuve d'indulgence. Il nous faudra peut-être finir un peu plus tard que prévu. Le prochain groupe de témoins vient de l'Union européenne. Ils représentent le Comité économique et social européen.

Il pense qu'on vous distribuera de la documentation.

Les membres du Comité économique et social européen effectuent une visite au Canada. Nous sommes ravis qu'ils aient pu trouver le temps de se joindre à nous brièvement.

J'espère que nous aurons droit à une déclaration préliminaire et que nous pourrions créer une certaine connivence qui permettra de poursuivre le dialogue lorsque des membres de notre comité se rendront en Europe.

Avant les présentations d'usage, il faudra faire une pause pour permettre aux interprètes de s'installer.

Je remercie mes collègues et nos témoins.

Je demanderai à Sandy Boyle, président de la section Relations extérieures du Comité économique et social européen, d'expliquer les attributions de chacun et les raisons de cette visite au Canada. Nous sommes ravis de les accueillir, et je pense que, à la veille de notre visite en Europe, nous tirerons profit du présent exercice.

Nous n'aurons pas le temps de poser beaucoup de questions. C'est peut-être un peu exceptionnel, mais je vous demanderai de rallonger un peu vos déclarations liminaires pour nous donner tout le contexte nécessaire. Cela pourrait nous être très utile.

Je vous présente donc les représentants de l'Union européenne. Vous connaissez déjà Sandy Boyle, le président de la section Relations extérieures. Il est accompagné de Rose D'Sa, du Royaume-Uni.

Je suis désolé, monsieur Isaías, mais de quel pays êtes-vous?

• (1715)

M. José Isaías Rodríguez García-Caro (membre du comité, Comité économique et social européen): De l'Espagne.

Le président: Très bien, c'est l'Espagne... naturellement.

Bienvenue également à Jean-François Bence, qui fait aussi partie de ce comité.

Cette brève présentation étant terminée, je demanderai à M. Boyle de nous lire sa déclaration.

M. Sandy Boyle (président, Section relations extérieures, Comité économique et social européen): Pour commencer, je vous remercie infiniment de nous donner l'occasion de témoigner.

Comme vous l'avez bien dit au début, l'horaire de notre visite relativement courte est extrêmement chargé. Nous représentons tous les trois le Comité économique et social européen, dont nous sommes membres. Jean-François est directeur des relations extérieures, entre autres, mais il s'occupe aussi des secteurs importants que sont l'agriculture, le transport et l'énergie, qui, à bien des égards, sont au coeur des discussions de notre visite de trois jours.

Vous m'avez demandé d'être concis. Je vais essayer de l'être autant que possible.

Le Comité économique et social européen a vu le jour en même temps que l'Union européenne. Je crois que cela véhicule un message important, car les pays fondateurs, qui n'étaient que six, ont créé une structure pour assurer que la société civile... et je parle ici d'une société civile telle que définie en Europe. Si j'ai bien compris, l'expression peut signifier autre chose au Canada. La société civile, comme nous l'entendons, se compose donc de trois groupes très différents.

Tout d'abord, elle comprend le groupe des employeurs, dont José Isaías est membre et, de fait, vice-président. Ensuite, il y a le groupe des travailleurs, dont j'assurais la vice-présidence avant d'être nommé président des relations extérieures. Enfin, il y a le groupe d'intérêts divers, un groupe plutôt hétérogène, mais qui réunit des intervenants majeurs, comme des chefs de file dans le domaine de l'agriculture, ainsi que des consommateurs et des ONG. Divers groupes en font aussi partie, notamment, des groupes culturels. J'aimerais souligner que les organismes composant ces trois divisions indispensables sont principalement des groupes européens largement connus qui représentent non pas les six pays à l'origine de l'Union européenne, mais plutôt les 27 pays qui en sont maintenant membres.

Notre comité compte un très grand nombre de membres. Ils sont divisés proportionnellement et équitablement entre les trois groupes, et les pays les plus peuplés en ont davantage que les petits. En tout, nous sommes 344; c'est donc un groupe très considérable. En fait, nous sommes si nombreux que nous devons nous réunir à Bruxelles lorsque le Parlement européen siège à Strasbourg, car nous devons utiliser ses locaux. Contrairement au Canada, nous parlons 22 langues, dont 21 sont utilisées activement dans bien des réunions. Le groupement est donc plutôt diversifié.

Nous sommes venus au Canada principalement parce que nous avons pris part à un avis consultatif sur les relations entre l'Union européenne et le Canada — qui a également participé largement à l'avis — et que nous avons formulé des observations à propos de l'accord commercial et des négociations à cet égard. Notre assemblée plénière, qui a adopté l'avis consultatif, s'est dit unanimement en faveur d'un accord commercial qui soit solide entre l'Union européenne et le Canada.

Nous avons également formulé des recommandations sur deux volets importants pour nous. D'une part, il faut tenir compte de la question du développement durable, qui est maintenant au centre des préoccupations de l'Union européenne relativement aux accords commerciaux. D'autre part, compte tenu de notre définition de la société civile et de l'importance que nous lui accordons, nous espérons que l'accord entre l'Union européenne et le Canada suivra la tendance, c'est-à-dire qu'on fera appel à un organisme commun à l'Union européenne et au Canada, composé d'employeurs, de représentants d'employés et des différents groupes d'intérêts dont j'ai parlé. Cet organisme ne prendrait pas part aux négociations, puisqu'il ne ferait pas partie de ce processus. Il participerait plutôt au processus continu d'évaluation et de mise en place de toute la question commerciale.

J'ai essayé d'être aussi concis que possible. Mes collègues voudront évidemment étoffer mes propos en réponse à vos questions, mais en résumé, c'est ce que nous faisons.

● (1720)

J'aimerais simplement ajouter que nous disposons maintenant de 15 structures vraiment officielles en matière de relations extérieures, c'est-à-dire des ententes bilatérales avec des pays comme la Chine, le Brésil et l'Inde, où nous tenons des tables rondes. De plus, nous sommes en train de mettre en place une structure avec la Russie. Nous sommes également présents dans d'autres régions, notamment en Afrique, dans les Caraïbes et en Amérique latine. Nous y tenons des groupes de discussion qui, à bien des égards, reflètent les structures parlementaires de l'Europe. Nous en venons à établir des liens avec des organismes de la société civile, comme je les ai définis, grâce à la coopération mutuelle, à l'échange de points de vue et à un cheminement commun.

Je vais m'arrêter ici, et j'espère que nous pourrions peut-être discuter brièvement, même si je sais qu'une très longue journée tire à sa fin — tant pour vous que pour nous. Merci beaucoup.

Le président: Je vous remercie beaucoup, monsieur Boyle, de même que vous tous. Je sais que votre visite au Canada a été très occupée. Votre horaire a vraiment été chargé. Je vous souhaite que le voyage soit fructueux...

Étant donné le temps qu'il nous reste, et puisque les membres du comité ont d'autres obligations, je pense que nous procéderons à une série de questions rapides. Chaque parti pourra poser une question, et je demande aux intervenants de se limiter à deux ou trois minutes.

Cette précipitation ne vous rend pas justice. Je suis très heureux que vous soyez venus, mais aussi que vous nous apportiez tous ces renseignements, qui nous ont été fort utiles. Vous avez établi des contacts, et certains pourraient vouloir aller plus loin avec vous.

Monsieur Boyle?

M. Sandy Boyle: Pardonnez-moi de vous interrompre, mais dans ma hâte, j'ai négligé de souligner que nous sommes un organisme consultatif.

Le président: D'accord.

M. Sandy Boyle: Je tenais à apporter cette précision, car Jean-François m'a indiqué, à juste titre, que je ne l'avais pas dit. Notre rôle à cet égard est très clair puisque le Parlement nous consulte à propos des programmes législatifs, etc.

Je vous présente mes excuses pour l'interruption. Je voulais simplement clarifier une chose que j'avais omise par négligence tout à l'heure.

● (1725)

Le président: Cette information est utile. Nous ne le savions pas. Je vous demande de garder à l'esprit que j'aimerais que vous fassiez une brève récapitulation avant la levée de la séance. Ce sera peut-être dans 10 minutes seulement, mais quand même...

Nous allons commencer par M. Silva, du Parti libéral, qui dispose de deux minutes.

M. Mario Silva: Je vous remercie beaucoup.

Veillez excuser notre grande précipitation, mais malheureusement, notre réunion prend fin à 17 h 30.

Merci beaucoup d'être ici.

J'aimerais simplement vous demander une précision. Lorsque vous avez parlé de la « société civile », vous avez mentionné les travailleurs. Des organisations syndicales représentent-elles les employés? Comment les choses se passent-elles? Est-ce bien cela?

M. Sandy Boyle: Oui.

Voulez-vous que je réponde aux questions au fur et à mesure qu'elles sont posées?

M. Mario Silva: Si vous le pouvez, c'est bien. Je vais peut-être...

M. Sandy Boyle: La réponse à la question est oui.

M. Mario Silva: D'accord. Merci beaucoup.

Vous avez dit que tous ces groupes différents ayant contribué à l'avis consultatif sont en faveur du Canada, même les groupes de travail représentés à la table.

M. Sandy Boyle: Tout à fait.

M. Mario Silva: D'accord.

J'aimerais vous poser une autre question. En ce qui a trait à vos capacités dans le cadre de votre rôle consultatif, les décisions seront-elles...? J'imagine que vos commentaires sont favorables à l'heure actuelle étant donné que le Canada et l'Union européenne partagent certaines valeurs. Toutefois, croyez-vous que l'Union européenne doit suivre cette voie parce que le Canada lui donnera accès à d'autres marchés, notamment celui des États-Unis et du Mexique grâce à l'ALENA? Croyez-vous plutôt que c'est une bonne idée de passer un accord avec le Canada simplement parce que c'est sensé? J'aimerais juste savoir pourquoi vous êtes en faveur de l'accord.

M. Sandy Boyle: L'avis consultatif porte sur le Canada, et le Canada seulement. Il y a quelques années, nous avons aussi dû formuler un avis consultatif sur les relations transatlantiques, mais notre tentative de voir les choses selon cette perspective ne s'est pas révélée terriblement fructueuse.

Quant aux principaux partenaires du dialogue transatlantique, on retrouve dans les Amériques des organismes appartenant à chacun des groupes, comme les groupes d'employeurs; or, notre avis consultatif porte essentiellement sur le Canada. Vous avez raison de dire que nos intérêts communs font partie des éléments clés. Bien sûr, la situation peut sembler avantageuse pour l'Europe, mais nous croyons que ces avantages vont plutôt dans les deux sens.

M. Mario Silva: C'est plus clair.

Le président: Merci.

Monsieur Laforest, vous avez deux minutes, s'il vous plaît.

[Français]

M. Jean-Yves Laforest: Merci, monsieur le président.

Bonjour à vous tous.

Je regardais la composition du Comité économique et social européen. Vous allez avoir un rôle d'évaluation à jouer si l'accord est entériné. Il y a déjà des textes là-dessus. Il s'agira d'évaluer l'accord en collaboration avec un groupe semblable au Canada, et ce, une fois par année. C'est tellement diversifié, ça vient de l'ensemble des pays, il y a des gens qui vous représentent. Vous allez devoir faire une évaluation en fonction de l'ensemble des intérêts des travailleurs, des cadres, des chefs d'entreprise, des banques, de l'industrie, des secteurs public et privé, etc.

Vous êtes-vous donné des règles à l'avance pour déterminer comment on va définir si on est d'accord à la suite d'une évaluation du rendement de cet accord de libre-échange? C'est quand même complexe. Vous êtes-vous donné des règles préalables?

[Traduction]

M. Sandy Boyle: Non, nous n'avons établi aucune règle à l'avance, mais nous avons procédé ainsi dans le cadre d'autres accords commerciaux. Il n'y a pas si longtemps que les organismes de la société civile, comme nous les avons définis, peuvent jouer ce rôle continu en vertu des accords commerciaux.

Par contre, j'insiste pour dire que l'Union européenne ne veut pas réaliser cette évaluation en vase clos. Nous préférons qu'un organisme commun s'en charge en collaboration avec nos partenaires et ceux du Canada.

Je tiens à vous dire que c'est ce genre d'évaluation commune qui ajouterait une valeur durable à l'organisme. Pour assurer la réussite de l'accord, il est finalement impératif, selon nous, que la communauté des affaires, ceux qui s'occupent des travailleurs et les grands secteurs, comme l'agriculture et les consommateurs dont j'ai parlé, aient toujours leur mot à dire sur l'orientation de l'accord et sa mise en oeuvre.

• (1730)

Le président: Merci.

Monsieur Julian.

[Français]

M. Peter Julian: Merci beaucoup, monsieur le président.

Je vous remercie de votre présence ici aujourd'hui.

[Traduction]

Je trouve très intrigantes vos recommandations portant sur la justice sociale, qui s'opposent au dumping social dans le domaine de l'environnement. J'aimerais vous poser deux questions à ce sujet.

D'une part, pendant votre visite au pays, qui avez-vous eu l'occasion de rencontrer, et qui comptez-vous rencontrer — quels groupes de la société civile et du milieu syndical?

D'autre part, les négociations actuelles font l'objet de critiques au Canada; on se demande où elles vont et, surtout, quelles seront leurs répercussions sur les plans social et environnemental. Si les négociations prenaient fin d'ici un an, plus ou moins, quel serait votre rôle? Serait-il de dénoncer les répercussions globales négatives sur les plans social et environnemental? Serait-il de dire au Parlement qu'il ne devrait pas ratifier l'accord? Ou bien serait-il

simplement de proposer des recommandations relativement à l'orientation des négociations?

M. Sandy Boyle: Je vous rappelle que nous jouons un rôle consultatif. J'aimerais demander à Jean-François de vous donner plus de détails, car je crois que nous devrions tous prendre la parole sans que je me lance dans un monologue. Nous sommes ici en tant qu'équipe, et j'insiste sur ce point.

J'ai l'horaire de la visite entre les mains, et il serait peut-être plus facile de vous en laisser une copie. D'après nous, nous allons rencontrer tous les principaux intervenants, grâce aux excellents conseils de la délégation de l'Union européenne qui se trouve ici. Ce matin, nous avons d'abord participé à une réunion très utile avec l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire. Nous avons dîné avec les négociateurs en chef de l'Ontario et du Québec pour l'accord économique et commercial global, une rencontre vraiment utile qui nous a permis de mieux comprendre le contexte. Nous avons aussi rencontré les représentants de FORCCE juste avant la présente réunion; d'ailleurs, le représentant devait venir ici lorsqu'il nous a quittés, et je l'ai vu assis ici avant nous.

Demain, nous rencontrons bien sûr nos propres pays membres. Nous dînons avec le négociateur en chef de l'accord économique et commercial global. Je crois que nous verrons ensuite le Conseil des Canadiens, un groupe de pression qui se définit plutôt comme étant contre les pressions. Par la suite, nous assistons à une réunion avec la Fédération canadienne de l'agriculture, puis avec le sous-ministre adjoint des Affaires étrangères responsable de l'Europe afin de discuter de l'accord-cadre. Enfin, nous discuterons avec l'Association des consommateurs du Canada, puis nous irons souper avec des gens du monde universitaire.

Je crois donc que nous aurons rencontré un éventail assez large d'organismes en trois jours seulement. Nous ne prétendons pas que la liste soit exhaustive à tout point de vue, mais nous pensons ainsi être en mesure de discuter avec les principaux organismes — et, bien sûr, le Congrès du travail du Canada sera aussi de la réunion avec le Conseil des Canadiens. J'ai d'ailleurs réussi à parler avec leurs représentants dernièrement lors d'une réunion à Madrid. Au fil du temps, nous essayons donc d'établir des contacts individuels et collectifs avec les organismes des différents groupes. Je sais que José Isaías y a beaucoup contribué... Business Europe a multiplié les contacts avec le milieu des affaires, et nous avons hâte d'essayer de tisser des liens avec les autres organismes partenaires dont j'ai parlé.

J'aimerais demander à Jean-François de parler de l'environnement.

[Français]

M. Jean-François Bence (directeur, Travaux consultatifs, Comité économique et social européen): Vous avez posé une question sur le suivi des négociations et sur la façon dont on peut interagir. La position du comité est définie dans l'avis. On a des contacts réguliers avec les négociateurs européens, il y a du breffage et du débrefage. On a également des contacts avec le comité parlementaire chargé du commerce international.

Quand l'accord sera finalisé, on donnera également notre avis sur cet accord. Comme nous sommes un organe consultatif du Parlement européen, du conseil et de la commission, nous donnerons notre avis au moment de l'accord à l'ensemble de ces institutions sur la conclusion ou non et sur la ratification ou non de l'accord.

• (1735)

[Traduction]

M. Peter Julian: Merci.

M. Sandy Boyle: Monsieur le président, permettez-moi de demander à Rose de répondre brièvement à la question, puisqu'elle aimerait le faire. Avons-nous le temps de l'écouter? Merci.

Le président: Oui, bien entendu. Allez-y.

Mme Rose D'Sa (membre du comité, Comité économique et social européen): Merci, monsieur le président.

Monsieur Julian, j'ai remarqué que votre question dénotait peut-être une certaine critique, et que vous vous inquiétez des possibles répercussions négatives sur le plan social ou environnemental que pourrait entraîner un accord commercial entre l'Union européenne et le Canada. Je tenais à vous dire que nous sommes venus de Bruxelles pour vous aviser que les organismes composant la société civile européenne, ou les parties intéressées, souhaitent vivement discuter avec leurs homologues canadiens des possibles répercussions négatives de cet accord commercial pour le Canada ou l'Union européenne. Nous croyons que si nous discutons ouvertement et avec transparence de tous nos intérêts respectifs, nous aurons une bien meilleure influence sur le projet d'accord. Comme Sandy l'a dit, nous avons un horaire de consultation très chargé pour les trois prochains jours, et nous avons la ferme intention de discuter autant avec ceux qui sont en faveur de l'accord qu'avec ceux qui sont contre. Nous croyons que l'Union européenne et le Canada ont énormément d'intérêts et de valeurs en commun, et qu'ils visent tous les deux la prospérité à long terme sur le plan du commerce international.

Si des pays et associations de pays comme nous, qui partagent certaines valeurs, n'arrivent pas à négocier, tout est perdu. Notre visite a donc pour objectif de nous assurer que l'accord soit le meilleur possible sans qu'aucun enjeu controversé ne soit dissimulé. Il faut soulever ces enjeux, les révéler au grand jour et nous en occuper d'une manière très constructive et transparente. Jusqu'à maintenant, nous avons compris que nos homologues canadiens utilisent des mécanismes transparents, et que la participation des provinces est une mesure inédite du Canada.

Nous représentons 27 pays qui proviennent de contextes politiques et économiques très différents. Si nous pouvons travailler ensemble, et que vous aussi pouvez le faire, nous parviendrons à un accord commercial formidable. C'est pourquoi nous sommes ici.

Le président: Bravo!

Merci beaucoup. J'aimerais terminer sur cette note positive. Je vous en remercie beaucoup.

Nous avons le temps pour une dernière question. Monsieur Keddy, vous avez deux minutes.

M. Gerald Keddy: Deux minutes, donc, monsieur le président.

Je souhaite la bienvenue à nos invités. Malgré sa concision, la discussion s'est avérée très positive.

Nous croyons bien qu'il s'agira d'un accord très complet. Au bout du compte, nous espérons que ce sera l'accord le plus complet que nous ayons signé. Nous espérons qu'il sera en fin de compte juste et équitable tant pour l'Union européenne que pour le Canada.

Les négociations devront se poursuivre sur un certain nombre de questions. En tant que député, j'essaie de comprendre un point litigieux: comment pourrait-on assurer la protection des investisseurs, soit les Canadiens qui investissent en Europe ou les Européens qui investissent au Canada, et permettre un dialogue et des pratiques commerciales équitables tout en protégeant l'investissement en question, si les États membres décidaient — séparément ou ensemble, et peu importe la raison — de pénaliser cet investissement?

Bref, comment encourager les bons comportements et pénaliser les mauvais tout en favorisant le commerce? Je crois que nous n'y arrivons toujours pas.

M. Sandy Boyle: Je vais laisser l'occasion à José Isaías de dire quelques mots puisque c'est la dernière question.

M. José Isaías Rodríguez García-Caro: Merci beaucoup.

[Français]

Votre question était très intéressante. D'ailleurs, j'ai devant moi un projet de lettre commune que nous, les organisations d'employeurs de l'Europe et du Canada, allons préparer. Nous voulons y aborder certains sujets qui nous tiennent à coeur, dont, notamment, la question de la protection intellectuelle.

Nous sommes beaucoup plus proches que lointains. Il y a peut-être sur le chemin quelques éléments à considérer, mais qui ne sont pas du tout de nature à nous empêcher de conclure cet accord. Nous avons mis, dans cet avis, des questions qu'il faudrait effectivement essayer de résoudre d'ici la finalisation de l'accord. La portée de l'accord est tellement importante pour nous, les relations entre l'Union européenne et le Canada sont tellement bonnes.

Le Canada est un pays stratégique. Pour nous, cela ne devrait pas empêcher quoi que ce soit, même s'il y a des différences sur le plan organisationnel. Ainsi, nous sommes la société civile organisée de l'Union européenne et nous ne trouvons pas les mêmes contreparties du côté canadien, mais, sincèrement, nous faisons un grand pari.

Ce que vous dites, grâce au dialogue et à la volonté de conclure un accord qui est très ambitieux et global, devrait nous permettre d'y arriver. Nous voudrions surtout y arriver le plus tôt possible.

Merci.

• (1740)

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Boyle, au nom du comité, je veux vous remercier une fois de plus. Je vais vous laisser conclure, mais je veux d'abord souligner que la séance a été très utile. Par chance, nous avons trouvé du temps, et vous de même, dans votre horaire chargé, ce qui nous a permis d'amorcer un échange de vues. La séance nous a été très utile, et j'aimerais vous demander de la conclure.

M. Sandy Boyle: Nous aimerions simplement faire écho à vos propos. Nous vous sommes très reconnaissants de nous avoir donné l'occasion de venir témoigner.

Pour terminer, je reprendrai ce que j'ai dit en introduction. Nous espérons que les négociations permettront à nos homologues du Parlement canadien de prendre conscience — tout comme l'Union européenne — du rôle continu que pourra jouer, après la ratification de l'accord, le type de structure que j'ai décrit brièvement, pour que soit établi un organisme mixte. Je dirais que si nous avons pu y arriver dans le cadre d'accords avec l'Amérique centrale, la Corée et le CARIFORUM, créer ce genre d'organisme entre le Canada et l'Union européenne ne devrait poser absolument aucun problème, étant donné que nos cultures se ressemblent bien plus et que nous avons des liens beaucoup plus étroits avec le Canada qu'avec d'autres pays.

Nous croyons que ce genre de structure présente véritablement un avantage, comme je l'ai dit, relativement aux contacts au sein de la

société civile et à l'important rôle d'évaluation au moment de la mise en oeuvre de l'accord. Il s'agit d'une pièce importante du casse-tête. Je ne prétends pas que ce soit plus que cela, mais étant donné que c'était vraiment l'un des éléments essentiels à émaner de la société civile, nous l'avons inclus dans l'avis consultatif. Nous sommes ici pour essayer d'explorer ce domaine. Jusqu'à maintenant, j'ai été heureux de constater que les partenaires avec qui nous avons discuté — je ne peux pas parler au nom de tous, puisque nous n'avons pas encore rencontré tout le monde — partagent notre avis sur les avantages possibles d'une telle structure. Il se peut que d'autres voient les choses autrement. Nous devons attendre d'avoir une vue d'ensemble.

Merci beaucoup de nous avoir permis de témoigner. Nous pouvons simplement espérer qu'un dialogue constructif se poursuivra entre l'Union européenne et le Canada, et qu'il portera des fruits. Je vous remercie beaucoup.

Des voix: Bravo!

Le président: Merci, monsieur Boyle.

Sur ce, mesdames et messieurs, je souhaite bon voyage à nos témoins, et merci encore d'être venus.

La séance est levée.

POSTE  MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

Poste-lettre

Lettermail

**1782711
Ottawa**

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à :*
Les Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

If undelivered, return COVER ONLY to:
Publishing and Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5

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.

On peut obtenir des copies supplémentaires en écrivant à : Les Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5
Téléphone : 613-941-5995 ou 1-800-635-7943
Télécopieur : 613-954-5779 ou 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

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.

Additional copies may be obtained from: Publishing and Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5
Telephone: 613-941-5995 or 1-800-635-7943
Fax: 613-954-5779 or 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address: <http://www.parl.gc.ca>