



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 044 • 3^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 10 février 2011

Président

M. Lee Richardson

Comité permanent du commerce international

Le jeudi 10 février 2011

•(0855)

[Traduction]

Le président (M. Lee Richardson (Calgary-Centre, PCC)): Bonjour. Bienvenue à la séance n° 44 du Comité permanent du commerce international de la présente session.

Nous poursuivons ce matin notre étude des relations commerciales Canada-États-Unis, et nous sommes heureux d'accueillir des représentants du ministère, qui nous présenteront un exposé.

Nous avons eu une brève discussion à propos des actualités. Nous venons de nous pencher sur le forum organisé de concert par CPAC et *Maclean's* — bon nombre d'entre nous ont estimé que cela présentait un intérêt, et veulent que nous examinions cela plus avant. Dans le cadre de la poursuite de nos discussions, notre but à court terme est de nous rendre à Washington, probablement au cours des deux ou trois prochaines semaines. Nous avons entrepris des discussions à ce sujet avec l'ambassade à Washington. Nous accueillons aujourd'hui des représentants du ministère qui nous aideront à nous préparer pour cette séance d'information. Nous recevons notamment le sous-ministre adjoint, Politique et négociations commerciales, Don Stephenson.

Je vous souhaite de nouveau la bienvenue, monsieur Stephenson.

M. Stephenson est accompagné des personnes suivantes: Laurent Cardinal, directeur général, Direction générale de la politique commerciale en Amérique du Nord; Stéphane Jobin, directeur, Direction des politiques et relations avec l'Amérique du Nord; Lynda Watson, directeur, Programmes commerciaux en Amérique du Nord; et Michael Rooney, directeur, Direction des affaires transfrontalières avec les États-Unis.

Comme nous avons l'habitude de le faire, nous allons d'abord demander à M. Stephenson de présenter une déclaration préliminaire, et nous passerons ensuite la parole aux membres du comité, qui auront le loisir de poser des questions à n'importe lequel des témoins que nous recevons aujourd'hui.

Je vais demander à M. Stephenson de lancer le bal.

Merci.

M. Don Stephenson (sous-ministre adjoint, Politique et négociations commerciales, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international): Merci beaucoup, monsieur le président.

J'ai demandé à plusieurs personnes de m'accompagner au cas où une quelconque question serait soumise au vote, et d'autres personnes sont là pour nous soutenir.

Merci de me donner l'occasion d'aborder la question de la relation commerciale entre le Canada et les États-Unis, laquelle demeure la relation commerciale entre deux pays la plus importante du monde.

Laissez-moi commencer en présentant les grandes lignes de la relation globale qui unit le Canada et les États-Unis. Nous

partageons avec notre voisin américain un partenariat solide, enviable et de longue date qui repose sur notre géographie partagée, nos valeurs semblables, nos intérêts communs, nos liens sociaux et familiaux étroits et nos importants liens commerciaux à plusieurs niveaux.

Il s'agit d'une relation remarquablement étendue dont on peut constater le dynamisme tous les jours au sein de nos relations interpersonnelles, de nos économies intégrées et de nos échanges gouvernementaux dans un éventail de domaines allant de notre environnement partagé à nos programmes spatiaux. Au fil des ans, elle est devenue un modèle de relation qui fonctionne.

[Français]

Le Canada et les États-Unis jouissent d'un partenariat économique unique. Depuis la mise en oeuvre, en 1989, de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, les échanges de biens et services dans les deux sens ont plus que doublé.

En 2009, le commerce bilatéral de biens et services s'est élevé à près de 600 milliards de dollars, dont 1,6 milliard de dollars de biens et services traversent la frontière chaque jour.

Le commerce des marchandises du Canada avec les États-Unis accuse généralement un surplus, et cela est dû au fait que le Canada est la principale source des importations d'énergie aux États-Unis.

Si les exportations d'énergie sont exclues, notre commerce avec les États-Unis est à peu près équilibré.

Comme vous le savez, des millions d'emplois des deux côtés de la frontière dépendent directement du commerce entre nos deux pays. En fin de compte, notre partenariat économique avec les États-Unis est essentiel au maintien de la prospérité économique et du niveau de vie dans les deux pays.

•(0900)

[Traduction]

Compte tenu de l'importance que revêt la relation commerciale pour les deux pays et de l'impressionnant volume de biens et de voyageurs qui traversent la frontière chaque jour, veiller à ce que nos frontières communes restent sûres et ouvertes au commerce légitime et aux voyageurs demeure une priorité de premier plan.

À mon avis, la déclaration de vendredi dernier sur une vision commune concernant la sécurité du périmètre et la compétitivité économique ainsi que le plan d'action subséquent feront partie intégrante de la modernisation de la frontière en vue des possibilités et des difficultés futures liées à la sécurité et à la compétitivité.

En tant qu'agents commerciaux, nous devons souvent nous pencher sur les problèmes de la relation qui attirent l'attention du public, ce qui peut nous faire perdre de vue que, dans l'ensemble, nos échanges commerciaux s'effectuent avec aisance. Je crois que, à Washington, on m'appelle le « sous-ministre adjoint, Différends commerciaux ».

Il ne serait pas réaliste de penser qu'une relation aussi profonde, complexe et étendue que celle que nous entretenons avec notre voisin est à l'abri de divergences occasionnelles d'opinion. Cependant, les aspects positifs de la relation excèdent de loin ses points négatifs — et permettent aux deux pays de travailler en collaboration pour les surmonter.

Lorsque des problèmes se présentent sous la forme de mesures législatives et réglementaires adoptées par les États-Unis, les exportations et exportateurs canadiens ne sont pas généralement les premiers visés par ces mesures. Le Canada est parfois pris en écharpe, en quelque sorte, par des actions ayant dans leur mire d'autres pays exportateurs. Un bon exemple de cela est la récente proposition relative à la création d'une loi sur la responsabilité et la reddition de comptes visant les fabricants étrangers. Une telle politique, qui se serait traduite, pour les exportateurs canadiens, par des coûts supplémentaires et un fardeau administratif plus imposant, aurait été complètement superflue et inutile pour le Canada.

Une autre considération importante dont il faut tenir compte est que les barrières au commerce mises en place dans un pays ont invariablement des répercussions sur les producteurs de l'autre pays. Il s'agit de l'une des retombées de l'intégration croissante de la production transfrontalière, en particulier en raison de l'ALENA. Des chaînes d'approvisionnement élargies accroissent la compétitivité des industries dans les deux pays. Elles sont toutefois aussi exposées à des répercussions involontaires lorsque des mesures de restriction du commerce sont mises en place.

Pour faire le point, les actions du gouvernement des États-Unis qui ont une incidence sur les exportations canadiennes peuvent également faire sentir leurs effets sur les fournisseurs américains des matières qui entrent dans la production de ces biens (et vice-versa). Environ un tiers des importations américaines provenant du Canada servent à la production de biens et services aux États-Unis et les statistiques sont sensiblement les mêmes pour les importations canadiennes en provenance des États-Unis. Essentiellement, nous travaillons conjointement pour le marché mondial.

Ce ne sont que quelques-uns des messages d'ordre général que nous transmettons lors de nos échanges avec des représentants du gouvernement des États-Unis, des décideurs et des représentants de l'industrie. Le niveau d'intégration de nos deux économies n'est pas très connu aux États-Unis. Notre objectif, avec lequel la plupart d'entre vous sont très familiers, vise à sensibiliser nos homologues américains aux avantages concurrentiels d'un marché nord-américain intégré. En général, ceux-ci sont assez ouverts à cette idée.

[Français]

En ce qui a trait à l'ALENA, l'accord entame sa 18^e année d'existence. Les droits de douane ayant presque tous été éliminés, le programme trilatéral aborde désormais de plus en plus la question des obstacles une fois la frontière passée, ce qui signifie d'abord et avant tout les différences dans la réglementation qui nuisent au commerce.

Lorsque les intervenants sont consultés, ils indiquent souvent que c'est le premier élément qu'ils considèrent être un obstacle au commerce, ou que c'est le coût pour faire des affaires aux États-Unis et au Mexique.

Il s'agit d'un enjeu de premier plan pour la Commission du libre-échange de l'ALENA qui se penche sur la coopération en matière de réglementation. Les efforts actuels visent surtout à cerner les secteurs visés et à définir les priorités.

Il s'agit d'un processus complexe et laborieux, qui exige un degré élevé de consensus parmi les intervenants, les multiples agences

réglementaires fédérales et les gouvernements provinciaux et territoriaux. Nos efforts de coopération en matière de réglementation dans le cadre de l'ALENA s'ajoutent à d'autres efforts bilatéraux de coopération avec les États-Unis.

Vendredi dernier, le premier ministre Harper et le président Obama ont réitéré leur engagement relatif à une coopération en matière de réglementation, en créant un conseil de coopération en matière de réglementation Canada—États-Unis, dont les activités seront fondées sur les efforts précédents tout en les consolidant, et qui établira ainsi une assise solide pour une coopération et une collaboration soutenues à l'avenir.

• (0905)

[Traduction]

Un autre enjeu important du plan de travail de l'ALENA est l'appui aux petites et moyennes entreprises qui cherchent à percer dans les marchés internationaux ou à étendre leurs activités d'exportation. Les États-Unis, en particulier, ont fait valoir l'importance de se pencher sur la question des PME, et le président Obama a défini ses objectifs à cet égard dans sa « National Export Initiative ».

Les marchés publics sont un autre secteur où les relations commerciales Canada-États-Unis ont récemment été approfondies et où il pourrait y avoir de nouveaux gains. Conformément à l'accord bilatéral sur les marchés publics signé l'an dernier, les fournisseurs canadiens ont obtenu un accès formel aux processus d'appels d'offres de 37 États, et les fournisseurs américains ont obtenu un accès similaire aux processus de nos provinces et territoires. Le Canada est d'avis qu'il s'agit d'un premier pas. L'accord prévoit la possibilité d'élargir la portée des engagements, ce qui serait dans l'intérêt des deux pays.

Permettez-moi de faire observer que, ce dont il s'agit, ce ne sont pas seulement des marchés publics ou des milliards de dollars du programme américain de stimulation de l'économie, dans le cadre duquel des projets d'infrastructures et de travaux publics ont été financés. Ce qui est en jeu, ce sont les relations d'affaires de plus grande ampleur au sein des chaînes d'approvisionnement. Si elles sont rompues, ces relations sont difficiles à rétablir par la suite, et c'est ce qui est en jeu avec des politiques comme Buy American.

Dans le domaine du bois d'œuvre résineux, l'arbitrage aux termes de l'Accord sur le bois d'œuvre résineux de 2006 a reçu beaucoup d'attention. Ce fut le cas récemment lorsqu'a été présentée une demande d'arbitrage contre le système d'établissement des prix du bois d'œuvre de la Colombie-Britannique et lorsqu'ont été diffusés les résultats de la demande d'arbitrage contre les programmes provinciaux administrés par l'Ontario et le Québec pour appuyer leur secteur des produits forestiers.

Il importe de mentionner que, dans leur demande d'arbitrage contre les programmes provinciaux, les États-Unis réclamaient initialement 1,8 milliard de dollars en dommages-intérêts pour le contournement de l'Accord. Toutefois, dans sa décision définitive, le tribunal a ordonné que soit appliquée une taxe à l'exportation additionnelle de 0,1 p. 100 pour l'Ontario et de 2,6 p. 100 pour le Québec, afin d'assurer la conformité de leurs programmes respectifs à l'Accord. D'après les experts, cela représenterait environ 3 p. 100 de la revendication présentée contre le Canada.

Le mécanisme d'arbitrage est un élément de l'Accord sur le bois d'œuvre résineux, et devrait être considéré comme une illustration du fait que l'Accord fonctionne bien, et qu'il a permis d'instaurer pour les producteurs et les exportateurs canadiens un climat commercial prévisible pendant près de trois ans et demi. C'est pourquoi il reçoit un soutien solide de la part des gouvernements provinciaux et du secteur.

[Français]

Les exigences américaines relatives à l'étiquetage du pays d'origine sont aussi une préoccupation majeure que j'aimerais aborder aujourd'hui. Ces exigences nuisent à la capacité de nos éleveurs de bovins et de porcs de livrer une juste concurrence dans le marché américain. Le Canada et le Mexique ont porté cette question à l'attention de l'OMC à Genève. Un groupe de règlement des différends a été mis en place en novembre 2009 pour déterminer si ces exigences étaient conformes aux obligations commerciales internationales des États-Unis.

La première réunion de fond du groupe a eu lieu en septembre 2010 et la deuxième au début de décembre 2010. Le groupe devrait rendre sa décision d'ici à l'été 2011. Nous sommes persuadés qu'il tranchera en notre faveur. Toutefois, le Canada ne ferme pas la porte à d'autres discussions avec les États-Unis pour résoudre cette question en dehors du processus de règlement des différends.

• (0910)

[Traduction]

Enfin, je tiens à aborder un enjeu bilatéral de la plus haute importance pour les États-Unis — la propriété intellectuelle, plus précisément le droit d'auteur et l'application des droits de propriété intellectuelle.

On nous rappelle, dans toutes les réunions tenues aux États-Unis, l'extrême importance qu'accorde le gouvernement américain à l'adoption d'une loi qui assurerait la conformité de la Loi sur le droit d'auteur du Canada aux normes de l'OMPI dans le domaine numérique. Les États-Unis ont fait de cette question une priorité de notre programme bilatéral de politique commerciale. Comme vous le savez, un projet de loi sur la modernisation du droit d'auteur a franchi l'étape de la deuxième lecture, et il fait actuellement l'objet d'un examen par un comité législatif. Il va sans dire que les États-Unis suivent de près tous les développements liés à la réforme du droit d'auteur.

En conclusion, j'aimerais dire quelques mots au sujet du programme de négociations commerciales internationales du Canada au sein de l'OMC et de négociations commerciales bilatérales/régionales avec les pays à l'extérieur de l'Amérique du Nord.

Nous partageons certaines priorités et certains objectifs avec les États-Unis dans le cadre du Cycle de Doha de l'OMC. Avant tout, nos deux pays sont fermement en faveur d'une issue ambitieuse aux négociations du Cycle de Doha.

Nous sommes également engagés dans un ambitieux programme de négociation d'accords de libre-échange bilatéraux ou régionaux avec un nombre croissant de partenaires. Par exemple, nos pourparlers avec l'Union européenne concernant un accord économique et commercial global progressent bien, et nous avons récemment lancé une série de négociations sur un accord de libre-échange avec l'Inde. Ce sont des initiatives complètes avec d'importants partenaires commerciaux, et aucune d'entre elles n'a été reprise dans le programme commercial des États-Unis. Ces initiatives et d'autres processus de négociation sont menés

relativement à des accords de libre-échange conclus récemment ou déjà en vigueur avec l'Association européenne de libre-échange, le Pérou, la Colombie, la Jordanie et le Panama.

Notre but est de diversifier nos marchés, et nous faisons des progrès dans cette voie. Notre dépendance à l'égard du marché américain a diminué de façon notable, mais les États-Unis représentent le plus grand marché d'exportation et le plus important partenaire du Canada, et il en sera ainsi dans un avenir prévisible. Généralement, la relation entre nos deux pays fonctionne très bien, mais son importance nous oblige à continuer de la gérer comme l'une de nos principales priorités en matière de politique commerciale.

Je vous remercie de votre attention. Il me tarde de répondre à vos questions.

Le président: Merci, monsieur Stephenson.

Nous allons commencer le premier tour de questions par l'ancien président du comité, le vice-président, John Cannis.

M. John Cannis (Scarborough-Centre, Lib.): Merci, monsieur le président.

Bienvenue à tous.

Vous avez raison, monsieur Stephenson. Nous faisons des progrès. Nous ne pouvons que continuer à mettre l'accent sur le fait que les États-Unis sont notre plus important partenaire commercial, et qu'ils sont très importants pour notre pays. Je suis ravi que vous ayez mentionné les autres accords commerciaux dont l'élaboration est en cours — l'accord avec l'Union européenne, par exemple —, car nous constatons qu'ils prennent de l'ampleur à leur propre rythme. J'estime que nous devons être très prudents à cet égard également.

Vous avez abordé un très grand nombre de sujets. Quant à moi, vu le peu de temps dont je dispose, je ne pourrai qu'en aborder deux ou trois.

Je tiens tout d'abord à vous remercier de votre exposé détaillé.

Vous avez parlé des frontières, de la sécurité et de la modernisation de la frontière. Je crois que vous serez d'accord avec moi pour dire qu'il faut distinguer deux choses: la modernisation de la frontière sur le plan, d'une part, de la circulation, et d'autre part, en termes techniques, sur le plan de la sécurité. M. Stephenson, vous pourriez peut-être nous en dire un peu plus long à propos de ces deux aspects complètement différents et de ce que nous pouvons faire à cet égard — je sais que le premier ministre s'est rendu aux États-Unis pour discuter de certains aspects liés à la sécurité, si je ne m'abuse, mais la modernisation dont il était question concernait la facilitation de la circulation dans les deux sens à la frontière.

Vous avez ensuite évoqué le problème qui tient à ce que le Canada n'est pas bien connu aux États-Unis. Vous pourriez peut-être formuler quelques recommandations quant à la façon dont nous pourrions surmonter ce problème, car il arrive souvent — et je dis bien souvent — que des candidats à une élection ou des personnes élues fassent des déclarations qui sont fausses, si je peux dire, parce qu'ils sont en campagne électorale ou veulent envoyer un message à leurs mandants, message qui, dans les faits, est inexact. À mon avis, cela occasionne des problèmes.

Qu'est-ce que vous nous recommanderiez de faire? Devons-nous demander à notre ambassadeur d'entreprendre une campagne plus musclée? Devons-nous demander à des comités du Canada de visiter les États-Unis État par État et d'entreprendre des échanges plus approfondis? Vous pourriez peut-être formuler d'autres suggestions. De cette façon, nous pourrions apprendre aux États-Unis — hormis Washington — à mieux nous connaître et à mieux connaître ce que nous faisons.

Je suis ravi que vous ayez parlé des PME. Dans le passé, des représentants de PME se sont présentés devant le comité pour faire part de leur capacité ou de leur incapacité d'être concurrentiels en présence du programme Buy American. Comme vous le savez, le Canada est un pays qui est très réceptif à l'idée de jouer cartes sur table.

Vous avez parlé de la mention du pays d'origine sur les étiquettes. Il s'agit d'un autre sujet qui me préoccupe, car cela me ramène au problème que nous avons connu il y a quelques années avec la STB. Le Canada a décidé de régler le problème, et sa position était fondée non pas sur l'émotion, mais sur la science. En revanche, ce dossier a été traité de façon émotive par d'autres, si je peux m'exprimer ainsi. Comment surmonter ce problème? Comment faire comprendre aux décideurs des États-Unis que, quelles que soient les pressions que peuvent exercer sur eux leurs mandants ou leurs districts, comme on les appelle là-bas... comment travailler en collaboration avec eux?

Que faisons-nous en ce qui concerne la question du bois d'oeuvre résineux? Qu'est-ce que le gouvernement, le comité ou le pays peut faire de plus pour tenter de surmonter quelques-uns de ces problèmes?

Ma dernière question est la suivante: croyez-vous que les obstacles au commerce qui existent au pays, d'une province à l'autre, ont un effet nuisible ou quelque incidence négative que ce soit sur nos relations avec les États-Unis?

Merci, monsieur le président.

• (0915)

M. Don Stephenson: Eh bien, cette question comporte de multiples facettes. Je vais laisser Michael répondre à la question concernant la frontière, et en ce qui concerne l'initiative de vendredi, je répondrai directement et personnellement au volet ayant trait à la coopération en matière de réglementation. Je laisserai donc Michael de tenter de répondre à cela.

Pour ce qui est de l'accroissement de notre visibilité, je dirais que, à Washington — et je suppose que cela est évident —, on se concentre principalement sur les États-Unis et leur propre lot de problèmes économiques. À ma connaissance, les États-Unis n'ont pas une mauvaise opinion de nous — le problème tient simplement à ce que, parfois, ils ne pensent pas du tout à nous. Les Américains sont parfois surpris d'apprendre que leur plus grand fournisseur d'énergie est non pas l'Arabie saoudite, mais le Canada. En outre, les Américains sont parfois surpris d'apprendre que près de 30 p. 100 des exportations canadiennes aux États-Unis sont le fait d'entreprises américaines établies au Canada et expédiant leurs marchandises aux États-Unis, ou que le tiers de nos exportations est constitué d'intrants qui entrent dans la production de ce que ces entreprises fabriquent. Par conséquent, si les Américains placent des obstacles à l'importation de ces produits, ils rendront leurs propres produits moins concurrentiels.

La raison d'être des chaînes d'approvisionnement tient à ce qu'elles permettent d'acheter d'un fournisseur un meilleur produit à coût moindre et plus rapidement. C'est la raison pour laquelle nous les choisissons. Si vous fermez la frontière d'une façon ou d'une autre,

ou rendez plus difficile la circulation des biens à la frontière, vous vous faites du mal à vous-même, et je crois que ça envoie le message que... La profonde intégration est une véritable surprise pour les décideurs.

Quant à la question de savoir ce que nous devons faire pour mieux défendre nos intérêts, je suppose que c'est Lynda qui devrait tenter d'y répondre.

En ce qui a trait à l'importance des PME, comme je l'ai déjà dit, nous allons tenter d'aller plus loin que l'actuel accord canado-américain sur Buy American. En fait, hier, Laurent se trouvait à Washington hier pour entreprendre les discussions avec les Américains — il s'agissait en quelque sorte d'un exercice visant à délimiter les balises de ces discussions et à déterminer si nous pouvons aller davantage au fond des choses. À coup sûr, cela a de plus grandes répercussions sur les petites que sur les grandes entreprises, car la capacité des petites entreprises de travailler sur le terrain aux États-Unis pour s'établir sur le marché et trouver des moyens de contourner cette réglementation est plus petite que celle des grandes entreprises.

De plus, comme je suis en train de parler des PME, j'en profiterai pour faire observer que les PME détiennent une proportion exceptionnellement grande des nouveaux marchés que le Canada est en train de développer en Asie, en Amérique latine et même en Europe. La proportion de ces échanges commerciaux qui est le fait des PME est plus importante que le reste de nos échanges commerciaux — les PME jouent donc un rôle important sur le plan de l'expansion de nos marchés.

En ce qui concerne la mention du pays d'origine sur les étiquettes, j'aimerais signaler que les États-Unis ont le mérite d'avoir été les premiers à rouvrir leur marché au boeuf canadien, et cela est attribuable au fait qu'ils ont adopté une démarche fondée sur la science. Ainsi, je suppose que les choses ne vont pas toujours mal. Cependant, toujours en ce qui concerne la mention du pays d'origine sur les étiquettes, nous soutenons qu'il s'agit là d'une question de nature non pas scientifique, mais commerciale. C'est le point de vue que nous faisons valoir devant l'OMC. En passant, j'aimerais souligner que le ministre défend très activement cette position devant ses homologues aux États-Unis.

Quant aux barrières interprovinciales au commerce, j'avancerais que, à ce moment-ci, ces barrières représentent le plus souvent un problème, ou à tout le moins un défi, dans le cadre de nos négociations commerciales avec l'Europe. Cependant, je suppose que bientôt, lorsque nous nous attellerons véritablement au programme de coopération en matière de réglementation que nous avons lancé la semaine dernière, nous pourrions constater que les barrières réglementaires au commerce interprovincial représentent bel et bien un problème.

Michael, voulez-vous ajouter quelque chose à cela?

• (0920)

M. Michael Rooney (directeur, Direction des affaires transfrontalières avec les États-Unis, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international): Merci de la question concernant la modernisation de la frontière. J'estime qu'il s'agit d'un sujet important, et je crois que la déclaration faite vendredi par les deux gouvernements représente une étape qui nous aidera à réaliser quelques-unes des choses nécessaires pour stimuler la concurrence, la création d'emplois et la croissance économique.

Au moment où vous vous apprêtez à vous rendre à Washington, il est important de garder présent à l'esprit que la relation frontalière canado-américaine a évolué au fil d'un certain nombre d'années. Avec nos partenaires américains, nous avons discuté des mesures que nous pourrions prendre pour continuer à faire fonctionner la frontière de façon efficiente et pour maintenir la circulation des biens, des services et des personnes tout en atténuant les menaces à la frontière.

Vous vous rappelez la grave attaque du 11 septembre commise contre les États-Unis. Cet incident a également eu des répercussions sur le Canada — sur le plan de l'administration de la frontière, les États-Unis ont commencé à adopter une approche beaucoup plus axée sur la sécurité. À ce moment-là, le gouvernement de l'époque a collaboré avec les États-Unis afin d'élaborer le plan sur la « frontière intelligente », lequel s'attaquait à quelques-uns des problèmes en matière de sécurité, et est à l'origine de programmes comme celui des « voyageurs dignes de confiance », qui a contribué à faciliter la circulation des personnes à la frontière.

Nous en sommes maintenant arrivés à un point où nous avons trouvé, de l'autre côté de la frontière, un partenaire bien disposé, les États-Unis, qui sont désireux d'examiner plus avant les aspects économiques de la relation et la façon dont nous pourrions administrer la frontière.

Les déclarations concernaient quelques-uns des aspects sur lesquels nous nous pencherons, par exemple l'infrastructure et l'amélioration de la circulation entre le Canada et les États-Unis. Il y a aussi la question d'accroître l'ampleur de quelques-uns de ces programmes pour faire en sorte que la circulation des biens, des services et des personnes qui n'ont rien à se reprocher puisse se maintenir — je pense notamment à l'expansion du programme des voyageurs dignes de confiance. Cela est extrêmement important pour notre compétitivité sur le plan économique.

Il s'agit d'une première étape d'un processus, d'un dialogue. Nous aurons une excellente occasion de discuter avec les Américains pour examiner ces diverses questions et mener à bien les améliorations requises.

M. Don Stephenson: Lynda, pourriez-vous nous dire quelques mots sur la défense de nos intérêts?

Mme Lynda Watson (directeur, Programmes commerciaux en Amérique du Nord, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international): Notre principale mission aux États-Unis consiste à faire mieux connaître le Canada et à amener les Américains à mieux comprendre notre pays et à prendre conscience de l'importance qu'il revêt pour eux. Cette mission a commencé à Washington, où nous avons lancé un ambitieux programme — piloté par l'ambassadeur — de sensibilisation des membres du Congrès, programme qui s'étendra à l'ensemble du pays. Nous avons établi 20 bureaux un peu partout aux États-Unis. Quelques-uns de ces bureaux sont très petits — deux personnes se trouvent au New Jersey, quatre à Phoenix et cinq à Raleigh-Durham. On a lancé un ambitieux programme de sollicitation, tant auprès de la communauté des affaires que du milieu politique et de la société civile. Le message concerne toujours l'interdépendance de nos deux pays, et les avantages mutuels qui découlent de notre relation.

Au cours des dernières années, nous avons été, j'ose l'espérer, un peu plus créatifs à quelques égards. Il y a plusieurs années, nous avons créé Lien Canada, un service en ligne permettant à ses membres d'apprendre des choses à propos du Canada sur toutes sortes de sujets, qu'il s'agisse de l'énergie, du commerce ou de la

culture. Plus de 40 000 Américains se sont inscrits à ce service parce qu'ils s'intéressent au Canada.

Il y a plusieurs années, nous avons lancé à Washington une initiative nommée « Toute politique est locale ». Nos consuls généraux établis partout aux États-Unis se rencontrent à Washington une ou deux fois par année pour mener, pendant une journée, un programme intensif de visites aux membres du Congrès. Au cours de l'une de ces journées, nous menons 70 ou 80 rencontres individuelles avec des membres du Congrès. À la longue, nous aurons rencontré à peu près tous les membres du Congrès pour leur parler du Canada, démarche plus fructueuse que la remise d'une fiche de renseignements.

Je sais que le groupe interparlementaire a mené un programme très énergique à Washington et dans les diverses régions du pays. Ainsi, nous travaillons là-dessus. Toutefois, il faut être conscient du fait qu'il y a 300 millions d'Américains, et qu'il nous faudra un certain temps pour parler à chacun d'eux.

• (0925)

Le président: Merci, Don, monsieur Rooney et madame Watson. Cela est très utile.

Nous avons quelque peu dépassé le temps qui nous était alloué, mais j'estime qu'il s'agissait du genre de question qui intéresse tout le monde. C'est la raison pour laquelle nous vous avons donné un peu de latitude.

Nous allons passer à M. Guimond.

[Français]

M. Claude Guimond (Rimouski-Neigette—Témiscouata—Les Basques, BQ): Merci, monsieur le président.

Madame, messieurs, bonjour.

Monsieur Stephenson, lors de votre présentation, vous avez dit qu'il s'agit d'un partenariat économique unique. Je suis d'accord avec vous. Ce que nous avons avec les États-Unis est particulier sur le plan du développement économique. C'est gros, mais je suis de ceux qui pensent qu'on peut encore le développer. Mardi, lors de la dernière réunion du comité, nous écoutions un forum diffusé par la chaîne CPAC. On parlait du défi de continuer à développer le commerce tout en protégeant notre souveraineté. Ce mot a beaucoup d'importance pour nous, du Bloc québécois, cela nous prend aux tripes. On est favorables à cela aussi.

Dans votre introduction, vous avez fait mention de l'Accord sur les marchés publics négocié et en vigueur depuis février 2010. Dans cet accord, le Canada et les États-Unis se donnaient 12 mois pour entamer des discussions exploratoires sur un élargissement possible de ces engagements. Cela fait un peu plus de 12 mois. Où en est-ce rendu? Y a-t-il des démarches entreprises pour aller de l'avant?

M. Don Stephenson: Je vais laisser Laurent répondre parce qu'il était là hier, deux ou trois jours avant l'expiration de ce délai de 12 mois.

M. Laurent Cardinal (directeur général, Direction générale de la politique commerciale en Amérique du Nord, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international): Cette disposition de l'accord prévoyait une période de 12 mois à partir de l'entrée en vigueur, qui a eu lieu le 16 février 2010. On a donc devancé l'échéance par une semaine.

L'engagement était de s'asseoir et de discuter de la possibilité d'élargir les engagements pris sur le plan de l'ouverture des marchés publics. Hier a eu lieu la première rencontre. Cette rencontre portait beaucoup plus sur l'organisation des discussions, à savoir comment nous allons nous y prendre, selon quel calendrier. Il faut voir l'intérêt de chaque partie d'élargir les engagements pris l'an dernier. On a proposé une approche aux Américains, alors que chacun va travailler de son côté pour voir la taille et l'étendue des marchés publics des différents ordres de gouvernement et pour établir les niveaux actuels d'engagement relativement aux marchés publics. À partir de cette base et de ce travail technique, il faudra se revoir pour mieux définir s'il y a intérêt ou non à élargir cet engagement et l'approfondir.

M. Claude Guimond: Avez-vous adopté un échéancier pour que le gouvernement puisse prendre des décisions par rapport à cet élargissement?

M. Laurent Cardinal: L'échéancier porte plus sur le travail immédiat et ses différentes étapes. Possiblement vers le mois d'avril ou de mai, il y aura une prochaine rencontre pour discuter des éléments de travail préparatoires qui auront été réalisés de chacun des côtés.

M. Claude Guimond: J'ai une question qui me vient de par ma nature et par déformation professionnelle. J'en ai parlé l'année dernière alors que notre comité étudiait cet accord. Avez-vous mené des études depuis février 2010 pour avoir des outils vous permettant d'aller de l'avant sur le plan du potentiel d'élargissement des engagements? Avez-vous des données? Qu'est-ce que cela a donné, et à qui? Y a-t-il des gagnants, des perdants?

M. Laurent Cardinal: Il s'agit d'un accord pour obtenir l'accès aux marchés publics et aux contrats publics des différentes entités gouvernementales. Il n'y a pas d'étude comme telle établissant le résultat précis, en dollars, établissant quel a été l'impact.

Comme M. Stephenson l'a mentionné, souvent les dispositions qui étaient mises en place par les mesures de la Buy American Act avaient pour conséquence une rupture des chaînes d'approvisionnement. En effet, les distributeurs, plutôt que d'être en mesure de certifier l'origine des produits, renonçaient tout simplement au fournisseur canadien afin d'éviter des complications. L'accord donne accès à la possibilité de se présenter lors de l'attribution de contrats. Il n'y a aucune garantie que le fournisseur canadien va obtenir le contrat. Il y a une garantie que s'il ne peut pas se présenter lors de l'attribution d'un contrat, il n'obtiendra pas le contrat. L'approche est plutôt de donner la possibilité d'offrir ses services et ses biens sans garantie en retour. Les fournisseurs ne nous donnent pas d'information sur les contrats qu'ils obtiennent et ne nous indiquent pas quels contrats ils n'obtiennent pas. Il est un peu difficile d'établir une valeur économique de l'accord qui a été convenu.

● (0930)

M. Claude Guimond: Est-ce difficile ou impossible?

M. Laurent Cardinal: Je vous dirais que c'est à peu près impossible, car la charge de travail est trop grande. Il faudrait faire l'inventaire de chacun des contrats, voir si des fournisseurs canadiens ont participé à des appels d'offres et quel en a été le résultat.

M. Claude Guimond: Votre réponse est très claire. Je vous remercie beaucoup.

Tout à l'heure, monsieur Stephenson, vous avez parlé de l'étiquetage du pays d'origine. Il y a presque deux ans, j'ai eu l'occasion de participer à des rencontres à Washington, où le comité s'était déplacé. Lors de ces rencontres, nous avons évidemment beaucoup parlé de ce problème. Vous avez fait le point sur la

situation, particulièrement en ce qui concerne l'OMC. Vous avez l'air optimiste. Je le suis un peu moins. J'espère que votre optimisme prévaudra.

Il est certain que nous avons choisi la voie des tribunaux et de l'OMC. Par contre, ne pourrait-on pas être proactif en agriculture, particulièrement en ce qui concerne l'élevage de bovins et de porcs? Avez-vous exploré des pistes en ce sens?

Au Québec, depuis presque une dizaine d'années, nous avons beaucoup investi dans la traçabilité de nos animaux, soit le boeuf, l'agneau et le porc. Depuis quelques mois, plusieurs discussions se tiennent au Canada, entre plusieurs provinces, pour élargir cette traçabilité qui nous donne l'occasion d'identifier nos animaux dès la naissance et, si on le veut, jusqu'à l'assiette ou dans un supermarché. C'est un système avec banque de données très fiable.

Avez-vous pensé à proposer ce genre de système à nos amis américains pour que nous puissions avoir accès aux mêmes marchés qu'eux, que nos produits aient une plus-value et que nous puissions obtenir plus de parts de marché là-bas?

M. Don Stephenson: Nous avons proposé aux Américains une solution qui sort du processus de règlement des différends à l'OMC et nous l'avons explorée. Par contre, selon nous, il faudrait qu'il y ait une politique américaine voulant que l'abattage confère l'origine au produit final. Jusqu'à présent, les Américains ne se sont pas montrés ouverts à cette solution.

En ce qui concerne l'aide à l'industrie, des programmes existent et des discussions ont eu lieu à Agriculture et Agroalimentaire Canada, pour renforcer la capacité canadienne en traçabilité et pour donner d'autres types d'aide permise par les règles du commerce. Or, pour connaître les détails de ces programmes, il faudrait que quelqu'un du ministère nous les explique.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Guimond.

Monsieur Julian.

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

Merci de votre exposé approfondi.

J'ai tout un lot de questions à poser. Je vais commencer par l'accord sur la loi Buy American. Comme nous l'avons vu, beaucoup d'entreprises canadiennes ont été tenues à l'écart en raison de cet accord — par exemple Krug et Keilhauer. Pour faire suite aux questions de M. Guimond, j'aimerais connaître le nombre d'entreprises canadiennes qui n'ont pas pu conclure de contrat depuis la ratification de l'accord sur la loi Buy American.

● (0935)

M. Don Stephenson: Comme Laurent l'a expliqué, je crois qu'il serait extrêmement difficile, voire impossible, de fournir la réponse à la question de savoir combien d'entreprises canadiennes n'ont pas pu conclure de contrats pour cette raison.

M. Peter Julian: D'accord, mais vous devez avoir une idée de ce nombre. À votre connaissance, de combien d'entreprises parle-t-on?

M. Don Stephenson: Je n'ai jamais fait de décompte, et je n'ai aucune réponse détaillée à vous fournir.

M. Peter Julian: Parle-t-on de 100, 200, 300, 500, 1 000 entreprises? Vous n'en avez aucune idée?

M. Don Stephenson: Je ne peux pas vous fournir de réponse.

M. Peter Julian: En 2010, le comité a rédigé un rapport où il était notamment recommandé que le MAECI

mette en place un mécanisme de collecte de données économiques sur l'application de l'Accord entre le Canada et les États-Unis en matière de marchés publics, afin de lui permettre d'évaluer l'incidence de cet accord sur les entreprises et l'employabilité au Canada, et que le Ministère présente un rapport sur la question au Comité.

Il s'agissait de la recommandation 2.

À la lumière des réponses fournies par M. Cardinal, et de votre réponse, monsieur Stephenson, j'ai l'impression que le MAECI ne donnera pas suite à cette recommandation. Est-ce exact?

M. Don Stephenson: Les études que nous avons menées à ce jour ont été axées sur les pourparlers ou les discussions qui sont à présent lancés. Elles ont été axées sur le marché américain, et sur les priorités en ce qui concerne nos tentatives d'accroître l'accès au marché américain.

Nous avons également mené des études portant sur des secteurs précis de l'industrie, par exemple le secteur de l'eau et des eaux usées, l'un des secteurs désignés comme prioritaires par l'industrie canadienne.

Nous n'avons pas encore entrepris une évaluation ou une vérification exhaustive des résultats de l'accord.

M. Peter Julian: D'accord.

Je vais simplement faire allusion à la recommandation 3: ce que nous avons demandé au MAECI, c'est de recueillir des renseignements touchant la valeur des marchés publics américains auxquels les entreprises canadiennes ont accès grâce à l'accord, la valeur des marchés publics canadiens auxquels les entreprises américaines ont accès, et le nombre d'emplois créés ou perdus en conséquence.

À la lumière de vos réponses, je peux présumer que le MAECI ne nous fournira jamais ces renseignements.

M. Don Stephenson: Il ne faut jamais dire jamais.

En réalité, la politique du ministère, et, en fait, celle du gouvernement, consiste à évaluer la totalité de ses politiques et de ses programmes. Cela sera évalué, mais nous n'avons pas encore entrepris une évaluation approfondie à cet égard.

M. Peter Julian: Nous vous avons posé une série de questions à propos du nombre de marchés alloués aux entreprises canadiennes, du nombre d'entreprises canadiennes qui n'ont pas pu conclure de marché même si elles devraient être considérées comme admissibles aux termes de l'accord sur la loi Buy American, et de la valeur des marchés conclus par des entreprises américaines au Canada, mais vous ne nous avez pas fourni le moindre renseignement, pas même de nature empirique. Ainsi, j'estime qu'il est juste de dire, même si le rapport n'a été publié qu'il y a six mois, que le MAECI ne nous fournira pas ces renseignements.

Je vais passer à une autre série de questions, mais je tiens à souligner que je suis très déçu. Le comité a rédigé un rapport doté d'une orientation claire. Même si nous pouvons affirmer que, en principe, tout accord est une bonne chose, si nous n'obtenons aucune donnée brute, il est très difficile d'être d'accord avec le gouvernement lorsqu'il prétend que, d'une façon ou d'une autre, cet accord fonctionne bien.

D'après nos observations, nous savons que les entreprises sont régulièrement dans l'impossibilité de conclure des marchés aux termes de l'accord sur la loi Buy American.

À mes yeux, il est évident que le fait, pour le comité, de prendre son rapport et d'en rendre compte à la population canadienne... si aucun de ces renseignements ne nous est transmis, et si le MAECI ne recueille aucun de ces renseignements, il est très difficile d'admettre que le gouvernement surveille de façon sérieuse l'application de l'accord.

Je vais passer à la question de l'accord sur le bois d'oeuvre résineux. Vous avez assurément fait preuve de courage quant à ce qui a été une calamité pour l'industrie du bois d'oeuvre résineux, particulièrement dans ma province d'origine, en Colombie-Britannique. Quelque 30 000 emplois ont été perdus par suite de la mise en oeuvre de l'accord sur le bois d'oeuvre. À ce jour, cet accord a coûté 1,137 milliard de dollars à l'industrie.

Comme nous avons perdu chaque recours qui a été intenté — et cela, à mon avis, est attribuable au manque de rigueur de la clause anti-contournement, et c'est aussi, à coup sûr, l'avis de témoins qui se sont présentés devant le comité et qui ont indiqué très clairement que cette clause se traduirait par le fait que les Américains obtiendraient gain de cause chaque fois qu'ils intenteraient un recours —, je voulais vous poser une question concernant l'évaluation de l'incidence de la perte du recours concernant l'établissement du prix du bois d'oeuvre en Colombie-Britannique. De nombreux analystes ont avancé que les répercussions se chiffraient à environ un quart de milliard de dollars — on a évoqué des droits de douane punitifs de 250 millions de dollars environ en raison du système d'établissement de prix du bois d'oeuvre en Colombie-Britannique.

Comment le MAECI évalue-t-il, à l'interne, ces répercussions? Est-ce que le ministère estime qu'elles s'élèveront à environ un milliard de dollars si nous perdons, en arbitrage, la cause touchant l'établissement du prix du bois d'oeuvre en Colombie-Britannique? À votre avis, ce chiffre est-il trop bas ou trop élevé?

● (0940)

M. Don Stephenson: Permettez-moi de répondre dans l'ordre aux deux points que vous avez soulevés:

En ce qui concerne la perte d'emplois dans l'industrie en Colombie-Britannique, j'avancerais que cela est attribuable à la perte du marché américain, à la récession et à la crise du logement. Je crains que le marché ne se rétablira pas de sitôt, et que, dans les faits, il sera à la traîne du reste de la reprise aux États-Unis en raison de l'énorme surplus de maisons disponibles sur le marché. J'affirmerais que cela n'est pas attribuable à la mise en oeuvre de l'accord sur le bois d'oeuvre résineux.

En fait, à titre de gestionnaire responsable de l'accord, ce que je me fais dire par les membres de l'industrie, c'est que je devrais prioritairement défendre l'accord et assurer sa survie, car il s'agit de l'unique instrument leur procurant une quelconque stabilité dans un marché en bien piètre état.

M. Peter Julian: De toute évidence, nous n'avons pas parlé avec les mêmes personnes.

M. Don Stephenson: Eh bien, nous discutons à peu près chaque jour avec les porte-parole de l'industrie et les ministères provinciaux responsables de l'industrie forestière. Je ne sais donc pas quoi vous répondre.

M. Peter Julian: Est-ce que vous êtes d'accord avec le montant de un quart de milliard de dollars?

Le président: Monsieur Julian, je crois que nous aurons seulement le temps d'entendre les réponses à votre première série de questions avant que nous ne passions au deuxième tour. Je vais laisser M. Stephenson terminer sa réponse — s'il n'est plus interrompu, il pourra le faire.

M. Don Stephenson: Les tribunaux ont été saisis de l'affaire. Pourquoi fournirais-je une quelconque estimation des dommages-intérêts qui pourraient être versés?

Le président: Merci. Je suis certain que nous aurons l'occasion d'en entendre davantage à ce sujet dans l'avenir.

Nous allons passer à M. Keddy.

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

Je souhaite la bienvenue aux témoins qui sont ici ce matin.

Je sais que tous mes collègues ont des questions à poser, et je tenterai donc de partager avec M. Allison le temps dont je dispose durant le premier tour.

J'aimerais examiner de manière un peu plus approfondie quelques-unes des questions transfrontalières dont nous avons discuté ici ce matin. Il conviendrait probablement de poser à M. Rooney les questions touchant les barrières non tarifaires à la frontière, plus particulièrement en ce qui concerne les contrôles de conformité qui semblent empoisonner notre existence sur la côte est du Canada, à Calais, dans le Maine. Je vais vous donner un exemple. Une entreprise de camionnage transporte du poisson. Les camions traversent la frontière six à huit fois par semaine pour se rendre aux États-Unis, principalement à Boston, mais aussi à New York. Cette année, ces camions ont dû se soumettre 22 fois à des contrôles de conformité. C'est scandaleux. Il y a anguille sous roche, non? — avant que quelqu'un d'autre ne le dise, n'est-ce pas?

Le problème est assez simple. On vous arrête à la frontière. On exige que vous déchargiez votre camion. Les camionneurs de toutes les industries se heurtent à ce genre de contrôle, mais il est rare que cela prenne une telle ampleur. Il en coûte environ 400 \$ pour décharger un camion, peu importe le produit qu'il transporte. Il peut en coûter plus cher, par exemple dans le cas des sapins de Noël. Ensuite, on vérifie le chargement pour s'assurer que tout est en règle. L'expéditeur dont je vous parle n'a jamais échoué un contrôle de conformité — il a toujours observé toutes les règles. Enfin, il faut charger de nouveau le camion, puis le camionneur peut poursuivre sa route.

Y a-t-il quoi que ce soit que nous puissions faire pour nous entendre sur une vision commune de la sécurité à la frontière, de manière à accroître la compétitivité économique et éviter que les Américains prennent ce type de mesures? Je suis un chaud partisan de la poursuite du dialogue avec nos clients américains, car c'est de nos clients américains que je parle — nous devons continuer à discuter de tout ce que nous pouvons faire pour faciliter la circulation à la frontière, qu'il s'agisse de la circulation à des fins commerciales ou de la simple circulation des personnes.

J'aimerais que vous nous disiez comment nous pouvons éviter ce problème, s'il existe un groupe conjoint sur les questions frontalières auquel nous pouvons nous adresser et qui pourraient donner suite à cela.

• (0945)

M. Don Stephenson: Eh bien, je vais laisser Michael fournir sa réponse, mais permettez-moi tout d'abord de dire, en ce qui concerne le fait de faciliter la circulation des expéditeurs à la frontière, que la solution à long terme consiste à tenter de découvrir les règlements

qui sous-tendent les vérifications menées à la frontière. Nous devons déterminer si nous pouvons en arriver à une acceptation réciproque des normes de l'autre, des procédures d'évaluation de la conformité de l'autre, et rationaliser conséquemment les exigences en matière de vérification à la frontière.

La deuxième solution consiste à améliorer l'efficacité matérielle à la frontière en investissant dans l'infrastructure et les divers types de systèmes de haute technologie. Si je ne m'abuse, des sommes ont récemment été investies à cette fin au poste frontalier de Calais.

M. Gerald Keddy: C'est exact. Un nouveau passage a été construit, oui.

M. Don Stephenson: Comme Michael l'a expliqué plus tôt, les programmes donnant accès à un prédédouanement, par exemple le programme pour les voyageurs dignes de confiance, représentent assurément un moyen d'améliorer l'efficacité des frontières pour le bénéfice de nos exportateurs.

Michael, vous voulez peut-être ajouter quelque chose là-dessus?

M. Michael Rooney: Merci, Don. Vous avez fourni la majeure partie de la réponse, et je vous en sais gré.

Don a parlé un peu des aspects pratiques, mais selon moi, il est peut-être important de souligner que, à mesure que nous progressons dans ce processus, nous allons, au sein du groupe de travail sur les questions frontalières ou au sein du Conseil de coopération en matière de réglementation, dissiper les préoccupations relatives à deux ou trois aspects. J'estime que cela sera important dès le départ. Ce que je conseillerais, c'est d'examiner des études menées sur des cas comme celui que vous avez mentionné. Nous disposons d'un rapport de la chambre de commerce qui porte sur quelques-unes de ces situations. Menez quelques recherches et quelques analyses qui seront intégrées à la partie de cette déclaration portant sur la consultation ou la mobilisation, et nous irons à la rencontre des Canadiens pour en prendre connaissance. Cela pourra servir de point de départ pour une discussion sur quelques-unes de ces questions, et nous pourrions nous en servir pour améliorer la circulation et faire en sorte que des situations comme celles que vous avez décrites ici aujourd'hui ne se reproduisent plus.

J'ai eu le plaisir de travailler pour notre consulat à Boston au début des années 1990, et, à cette époque, le principal problème était le homard...

M. Gerald Keddy: Il l'est toujours.

M. Michael Rooney: Je le sais. Il est donc important que la déclaration de vendredi nous aide à aller de l'avant, et que nous disposions, de l'autre côté de la frontière, d'un partenaire disposé à se pencher sur ces questions.

M. Gerald Keddy: Merci.

Le président: Dean.

M. Dean Allison (Niagara-Ouest—Glanbrook, PCC): Merci.

Merci aux représentants du ministère d'être ici.

Je fais partie de la Commission sur la réduction de la paperasse que le gouvernement a créée pour discuter, un peu partout au pays, des questions touchant la paperasserie. À tous les endroits où les membres de la commission se sont rendus, l'une des deux principales questions qui ont été mentionnées concerne le passage à la frontière. Je sais que vous n'êtes pas des représentants de l'ARC, mais la principale question concerne les complications et les problèmes auxquels se heurtent les entreprises au moment de traverser la frontière.

En ce qui concerne la chaîne d'approvisionnement et les produits qui circulent d'un côté et de l'autre de la frontière, j'ai été surpris par le chiffre de 30 p. 100 que vous avez mentionné — je savais que le pourcentage était élevé, et je vous remercie d'avoir tiré cela au clair. Bien sûr, dans le cas des produits provenant des ressources énergétiques, cette proportion s'élève à 46 p. 100.

Ma question comporte deux volets. J'avais d'abord songé à tenté de poser une question à 12 volets, comme l'a fait mon ami M. Cannis, mais je ne pense pas qu'on me permettra de le faire. Je vais donc aborder deux aspects.

À la lumière des questions qu'ont examinées le premier ministre et le Président vendredi dernier, il me semble que cela ne constitue pas une nouvelle initiative. Il semble s'agir d'une chose sur laquelle le gouvernement du Canada et d'autres gouvernements ont travaillé. Donc, pouvez-vous nous dire si, d'après vous, dans les faits, cela constitue la suite du travail que nous avons tenté de faire pour que nos biens et nos services puissent traverser la frontière. Il s'agit de ma première question.

Comme mon temps est presque écoulé, je vais m'en tenir à deux questions. Ma deuxième question est la suivante: le pourcentage de nos biens et de nos services a été réduit à 75 p. 100 — cela est-il attribuable au fait que nous avons diversifié nos marchés? Pourquoi ce pourcentage est-il à la baisse? Je pose la question parce qu'il semble que l'économie américaine et l'économie canadienne progressent au même rythme.

M. Don Stephenson: En ce qui a trait à la deuxième question, je mentionnerai que la proportion de nos exportations totales qui sont destinées au marché américain a diminué de façon notable. Dans le secteur des produits, au cours des 10 dernières années, ce pourcentage est passé de 87 p. 100 environ à 70 p. 100 environ, ou un peu plus. Deux raisons expliquent cela. D'une part, la hausse de la valeur du dollar canadien, laquelle a malheureusement rendu quelques-unes de nos exportations moins concurrentielles sur le marché américain. D'autre part, il y a le fait que nous réalisons des progrès sur le plan de la diversification de nos marchés. Nous avons doublé, voire triplé dans certains cas, nos exportations vers l'Asie, vers l'Amérique latine et même vers l'Europe. Si je dis « même vers l'Europe », c'est qu'il s'agit d'un marché qui ne connaît pas une expansion rapide. Il s'agit d'un marché opulent dont nous détenons une petite part, et nous pouvons la faire croître. Pour le reste, la croissance se produit dans les marchés émergents en rapide expansion que nous connaissons tous.

Il y a donc une bonne et une moins bonne raison qui explique la croissance de nos marchés et la diminution de notre dépendance à l'égard du marché américain, laquelle a toujours été, bien entendu, une bénédiction et une malédiction pour le Canada. Nous sommes les voisins immédiats du marché le plus vaste et le plus riche du monde. Les Américains parlent la même langue que nous, et ils sont dotés d'un système juridique que nous comprenons et sur lequel nous pouvons compter. Il s'agit d'un marché avec lequel il est facile de traiter. Toutefois, nous devons devoir apprendre de plus en plus à traiter avec d'autres marchés.

En ce qui concerne la question de savoir si l'initiative relative à la frontière et l'initiative de coopération en matière de réglementation constituent quelque chose de nouveau, je répondrai que non, il ne s'agit probablement pas de quelque chose de nouveau, dans la mesure où nous avons toujours déployé des efforts pour tenter d'améliorer l'efficacité à la frontière et d'accroître la coopération en matière de réglementation. Il s'agit simplement des plus récentes initiatives en la matière. Cependant, je mentionnerai qu'il est plus

facile de faire progresser un dossier, particulièrement sur le plan de la coopération en matière de réglementation, lorsque des personnes de haut niveau — et j'entends par là des dirigeants — s'y intéressent.

• (0950)

Le président: Madame Hall Findlay.

Mme Martha Hall Findlay (Willowdale, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci beaucoup à toutes les personnes qui se sont présentées ici.

J'ai deux questions à poser. La première concerne le périmètre de sécurité et le commerce, et ce que nous pouvons faire sur le plan du commerce.

La deuxième question — si vous avez le temps d'y répondre — porte sur le nombre de personnes dont nous disposons sur le terrain. Mme Watson peut peut-être m'indiquer ce que nous faisons à Washington, ce que nous faisons dans les États, ce que font nos consulats dans les différentes villes et combien de personnes travaillent pour nous sur le terrain. Est-ce que les choses ont changé à cet égard au cours des dernières années? Le cas échéant, dans quelle mesure ont-elles changé? J'aimerais que nous examinions un peu cette question si nous le pouvons et si nous avons le temps de le faire.

Toutefois, pour revenir à ma première question, personne dans cette salle n'ignore que je suis véritablement préoccupé par l'annonce de la création d'un périmètre de sécurité. Ce qui me préoccupe, c'est non pas notre enthousiasme à l'idée de faciliter la circulation à la frontière sur le plan du commerce, mais l'aspect concernant la sécurité, lequel pourrait, dans les faits, ternir ce que nous tentons d'accomplir sur le plan du commerce.

Il y a énormément de mesures qui ne sont pas liées à la sécurité et qui ont rendu plus compliqué le passage à la frontière. Je suis tout à fait consciente de la valeur des mesures prises par le Président et le premier ministre, dans la mesure où, comme Don l'a mentionné, cela incitera manifestement les gens des échelons inférieurs, tant au Canada qu'aux États-Unis, à poursuivre leurs efforts dans cette voie. Cela est bien. Ce qui me préoccupe, c'est la possibilité que l'aspect touchant la sécurité finisse par être d'une nature très politique — cela ternira quelques-unes que tout le monde souhaite voir se réaliser, je crois, sur le plan du commerce.

Ma question est la suivante: pouvons-nous établir une distinction entre les deux? Y a-t-il un moyen de retirer de l'accord les parties concernant les mesures de renforcement de la frontière — les exigences de conformité et quelques-unes des dispositions réglementaires? Pouvons-nous les distinguer plus efficacement des aspects touchant la sécurité, de sorte que, peu importe ce qui se produit sur le plan politique, par exemple en matière de sécurité et de souveraineté, le comité, et même le pays, puissent aller de l'avant sur ces questions?

Je suis consciente du fait que cela pourrait être quelque peu difficile, mais je veux m'assurer que nous examinons cet aspect des choses, indépendamment du caractère nébuleux que pourrait revêtir l'autre aspect. J'entends tout simplement trop souvent des gens dire que les événements du 11 septembre ont eu pour effet de rendre la frontière plus étanche. Pour être honnête, je ne crois pas à cela. Ce que je constate, c'est qu'un nombre effarant de politiques protectionnistes sont adoptées, et que l'on invoque des raisons de sécurité pour justifier un nombre effarant de mesures en matière frontalière qui sont prises, mais je ne suis pas vraiment certaine que ces mesures sont liées à des questions de sécurité.

Je vous demande, en fait, de nous aider à distinguer ces aspects de manière à ce que nous puissions nous concentrer sur ce que nous pouvons faire progresser.

Vous secouez la tête.

● (0955)

M. Don Stephenson: Eh bien, c'est une question épineuse que vous me posez-là. Vous ne vous adressez pas à un expert en matière de frontières ou de sécurité publique. Un représentant des services frontaliers du Canada pourrait mieux que moi établir la distinction à laquelle vous faites allusion.

Peut-on établir une distinction entre les questions liées à la sécurité et celles liées au commerce? Eh bien, je vais vous fournir une réponse de bureaucrate: oui et non. Il y a certaines choses que nous pouvons traiter de façon distincte — dans le cadre de l'annonce qui a été faite la semaine dernière, l'aspect touchant la coopération en matière de réglementation a été traité de façon distincte, même s'il est directement lié à tout cela. Au sein des initiatives frontalières qui ont été prises, il y a des choses qui sont dissociables, par exemple l'amélioration de quelques-unes des infrastructures et de quelques-uns des programmes touchant les exportations dignes de confiance.

Dans le monde moderne où nous évoluons et dans un contexte où, aux États-Unis, et même, en fait, au Canada, on met l'accent sur la sécurité, est-il vraiment possible de distinguer complètement ces deux questions? La sécurité est une préoccupation commune aux deux pays. Non, je suppose que, au bout du compte, on ne peut pas distinguer ces deux aspects.

Mme Martha Hall Findlay: Je ne veux pas vous interrompre, mais comment est-il possible de régler le problème auquel M. Keddy a fait allusion, à savoir la hausse marquée du nombre de contrôles de conformité auxquels doivent se soumettre les camionneurs qui transportent du poisson ou des sapins de Noël, sans tenir une véritable discussion à propos de la sécurité et de la souveraineté? Les agents frontaliers ne demandent pas aux camionneurs de décharger et de recharger leur camion en raison des événements du 11 septembre, et si c'est le cas, cela est malencontreux.

En fait, ce que je suis en train de vous dire, c'est que j'estime que nous devons être capables de dissocier ces deux aspects, car je crains que nous ne nous retrouvions au coeur d'un différend de nature politique. Je suis consciente du fait que l'annonce comportait deux volets principaux, mais je veux que le commerce entre les deux pays s'améliore. Si je veux dissocier les deux aspects, c'est non pas parce que le deuxième me préoccupe, mais plutôt parce que je suis préoccupée par le fait de faire progresser le premier.

M. Don Stephenson: Il existe quelque chose que, dans mon secteur d'activités, nous appelons les obstacles déguisés au commerce. Lorsque les gens déguisent les obstacles au commerce — ou, à tout le moins, lorsqu'ils réussissent à le faire —, il est très difficile de dire si une politique donnée a été, dans les faits, conçue comme un obstacle au commerce, ou pour réaliser un objectif légitime d'intérêt public.

Je suppose que nous pourrions soutenir, comme nous le ferons devant l'Organisation mondiale du commerce, que le système de mention du pays d'origine sur les étiquettes qu'ont imposé les États-Unis constitue un obstacle déguisé au commerce.

Pour ce qui est des questions touchant la sécurité à la frontière, il faut examiner les deux aspects. J'imagine que nous devrions tenter d'en arriver à mettre au point un système à l'intérieur duquel nous adopterons une approche fondée sur la gestion du risque. On ne peut pas inspecter chaque camion, chaque bateau et chaque personne, et,

par conséquent, si nous parvenons à élaborer des programmes permettant de réduire le risque, cela contribuera à accélérer la circulation.

Mme Martha Hall Findlay: Je ne suis pas certaine de savoir quel risque l'on tente d'atténuer en demandant à un camionneur de décharger et de recharger son camion rempli de poissons.

M. Don Stephenson: Il faudrait que vous demandiez à un agent des services frontaliers ou de la sécurité publique de vous dire quel risque ils tentent d'atténuer en menant de telles inspections, ou de vous dire s'ils sont d'accord avec vous pour affirmer que de telles mesures constituent peut-être un obstacle déguisé au commerce.

C'est la meilleure réponse que je peux vous fournir.

Mme Martha Hall Findlay: Merci.

M. Don Stephenson: Il s'agit peut-être d'un sujet intéressant pour une étude de cas. Nous pourrions examiner tel ou tel poste frontalier et tel ou tel produit pour déterminer les améliorations qui peuvent être apportées.

Mme Martha Hall Findlay: Mon autre question — et si vous n'avez pas le temps d'y répondre, vous pourriez même nous transmettre ultérieurement une réponse par écrit — concerne simplement des chiffres: combien de personnes se trouvent sur le terrain, et combien y en avait-il auparavant?

Le président: Mme Watson a abordé cette question plus tôt, mais la réponse pourrait être utile. Si cela ne vous dérange pas, vous pourriez simplement nous transmettre une note indiquant l'actuel...

Mme Martha Hall Findlay: L'effectif actuel, l'effectif d'il y a cinq ans et celui d'il y a 10 ans. Cela serait très utile.

Merci, monsieur le président.

● (1000)

Le président: Merci.

Nous allons poursuivre le tour de questions. Nous pouvons probablement passer à un dernier tour.

Êtes-vous d'accord pour que nous poursuivions pendant encore quelques minutes, monsieur Stephenson?

Merci.

Monsieur Holder, si cela ne vous ennuie pas, vous pourriez partager votre temps avec M. Trost. Vous aurez environ deux minutes et demie chacun.

M. Ed Holder (London-Ouest, PCC): Cela ne m'ennuie pas, mais j'allais partager mon temps avec...

M. Brad Trost (Saskatoon—Humboldt, PCC): Il a dit « Monsieur Trost », mais il a regardé dans la direction de M. Allison.

Le président: Allez-y, monsieur Holder ou monsieur Trost.

M. Brad Trost: Merci, monsieur le président.

Comme on l'a mentionné lorsqu'il a été question de la loi Buy American, dans certaines circonstances, l'approvisionnement à l'échelon des États et à l'échelon local a été orienté — disons de manière protectionniste — vers les intérêts locaux. Il y a quelques choses qui suscitent mon intérêt.

Premièrement, est-ce que vous entrevoyez d'autres problèmes sur le plan du commerce, des problèmes sur lesquels vous vous penchez et qui mettraient en cause des représentants des administrations locales ou des États?

Deuxièmement, à votre avis, quels progrès ont été réalisés en ce qui concerne les problèmes liés à l'approvisionnement local auxquels nous nous sommes heurtés avec la loi Buy American, et qui sont visés par les accords? Que pouvons-nous faire de plus pour continuer à mobiliser les administrations des États et les administrations locales pour faire en sorte que nous n'ayons plus de problèmes d'approvisionnement?

C'est ma question.

M. Don Stephenson: Je vais peut-être avoir besoin de l'aide de Laurent.

En ce qui concerne les autres problèmes à l'échelon des administrations des États et des administrations locales, je crois que le principal problème, du moins pour le Canada, est celui des marchés publics. Lorsque nous nous pencherons sur des questions de nature réglementaire, nous pourrions constater que, comme c'est le cas au Canada, la majeure partie des pouvoirs réglementaires qui présentent un intérêt pour nous incombe aux États. Toutefois, j'imagine que, à ce moment-ci, j'affirmerais que la loi Buy American et les marchés publics constituent les principaux points d'intérêt.

En ce qui a trait à la question de savoir si nous pouvons réaliser des progrès, je dirai tout d'abord que nous devons, au Canada, faire des progrès. En d'autres termes, nous devons présenter une offre attrayante en ce qui concerne l'accès réciproque que nous proposerions aux marchés publics infranationaux, et, en fin de compte, c'est ce qui fera aboutir les négociations. Il faut que toutes les personnes y trouvent leur compte, ou alors l'une des parties doit être beaucoup plus puissante que l'autre, c'est selon. Ainsi, nous allons devoir présenter une offre intéressante, et être prêts à présenter une offre ambitieuse.

Je souligne au passage que le même ensemble de questions fait l'objet de discussions avec les provinces et les territoires en ce qui a trait aux négociations Canada-États-Unis et à la mesure dans laquelle les provinces et les territoires sont disposés à ce que leurs marchés publics fassent partie des négociations de manière à ce que l'Europe agisse de la même façon. Il s'agit donc de deux aspects qui devront être surveillés conjointement.

J'ai bon espoir que, si nous présentons une bonne offre, nous réaliserons des progrès intéressants aux États-Unis, même si je ne minimise pas l'importance du défi que pourrait poser le fait, pour les Américains, de mobiliser les administrations des États et des grandes municipalités qui pourraient revêtir de l'intérêt pour nous. Cela représente pour les États-Unis un défi d'une ampleur semblable à celui que constitue, pour le Canada, la coordination et le dialogue avec les provinces et les territoires, à cette différence près que ceux-ci sont moins nombreux au Canada que ne le sont les États aux États-Unis. Nous allons donc devoir attendre pour voir ce qui va se passer.

[Français]

Peut-être que M. Cardinal voudrait ajouter quelque chose.

[Traduction]

M. Laurent Cardinal: L'un des aspects de l'accord conclu l'an dernier est peut-être le fait que les provinces et les territoires ont accepté de souscrire à l'accord sur les marchés publics de l'OMC. Ainsi, pour les fournisseurs canadiens, cela a déjà garanti les engagements que 37 États ont pris dans le cadre de l'AMP...

M. Brad Trost: Vous avez dit 36 États, si ma mémoire est bonne... S'agit-il de 36 ou de 37 États?

M. Laurent Cardinal: Je pense qu'il s'agit de 37 États.

L'AMP est structurée de telle sorte qu'il s'agit d'une liste utile d'entités, et même si les États ont pris des engagements, des exceptions et des exemptions peuvent s'appliquer. Ainsi, l'amélioration que l'on pourrait peut-être apporter à la liste d'entités visées consisterait à réduire la liste d'exceptions.

Cela est également vrai pour les provinces: le nombre d'entités visées est limité. Il y a donc matière à négociations, en fonction des intérêts de chaque côté de la frontière.

• (1005)

M. Brad Trost: Au tour de M. Holder.

M. Ed Holder: Merci.

Je tiens à remercier nos invités.

J'ai deux questions à poser, mais vu le temps dont nous disposons, je pourrais peut-être demander à Mme Watson de s'engager à fournir une réponse par écrit, au besoin.

Vous avez fait allusion à la représentation canadienne dans 20 bureaux aux États-Unis, et vous avez mentionné que les consuls généraux du Canada se rendaient chaque année deux ou trois fois à Washington. Si je ne m'abuse, vous avez dit que vous souhaitiez avoir été un peu plus créatifs, et, pour ma part, j'ai l'impression que vous l'avez probablement été.

Je pourrais peut-être vous demander de commencer à nous indiquer comment vous évalueriez, ou comment le comité pourrait évaluer l'efficacité des consuls généraux et même, de façon plus large, l'efficacité de notre équipe commerciale, si je peux m'exprimer ainsi, aux États-Unis. Je pose la question parce que j'estime que le Canada dispose d'un remarquable ambassadeur aux États-Unis auquel je souhaite tout le succès qu'il mérite. Cela dit, je ne sais pas comment nous pouvons mesurer l'efficacité de tout cela. J'aimerais donc que vous m'indiquiez quels sont vos indicateurs de rendement clés, ou comment vous vous y prenez pour procéder à l'évaluation de l'efficacité.

Monsieur Stephenson, j'aimerais vous poser, s'il vous plaît, une brève question concernant le renforcement de la frontière, aspect que Mme Hall Findlay a abordé. D'un point de vue économique, nous savons tous que c'est la réduction des contrôles à la frontière qui serait la mesure judicieuse à prendre. On appelle cela le renforcement de la frontière, mais ce dont il s'agit, c'est simplement des obstacles au commerce et à la circulation des biens et des services à la frontière. J'estime qu'il y a quelques problèmes très importants à ce chapitre.

Le Canada comprend cela. Je pense que le Canada a affirmé très clairement qu'il veut que l'on diminue le contrôle à la frontière. Je ne suis pas certain que les Américains sont du même avis, et je ne sais pas si leur position est fondée sur des raisons de nature commerciale que l'on dissimule sous des raisons liées à la sécurité ou à je ne sais trop quoi. Je ne le sais pas.

Nous avons vu quelque chose d'intéressant se passer ici l'autre jour, durant un événement spécial organisé par *Maclean's* et CPAC sur les relations canado-américaines. Il se peut très bien que vous ayez assisté à cela. Il s'agit d'une information que je tiens par ouï-dire, mais on dit que, tenue de répondre à une question concernant le renforcement de la frontière, Mme Napolitano aurait dit: « Quel est le problème avec cela? » Elle considérerait cela, à mon avis — encore là, ce sont des oui-dire — comme une chose positive, ce qui va à l'encontre de la position que nous tentons de faire valoir, et que le premier ministre a présenté dans le cadre de la déclaration de la semaine dernière.

Ainsi, la brève question que je veux vous poser, et je souhaite obtenir une réponse brève, est la suivante: dans quelle mesure croyez-vous que la déclaration sur une vision commune en ce qui concerne le périmètre de sécurité et la compétitivité économique changera la donne?

M. Don Stephenson: Je vais laisser Michael tenter de répondre à cette question.

M. Michael Rooney: Merci.

Merci de la question.

Aujourd'hui, nous avons quelque peu parlé de l'aspect « sécurité » de cela, et du fait que l'aspect « sécurité » pourrait souvent l'emporter sur l'aspect « commerce ». Comme je l'ai mentionné plus tôt, j'estime que, avec le temps, nous en sommes arrivés à un point où nous pouvons prendre le temps d'examiner les aspects économiques de la relation frontalière, et de les équilibrer avec les aspects liés à la sécurité.

À mon avis, un facteur important commence à dissiper quelques-uns des mythes que Mme Napolitano et d'autres personnes entretiennent à propos du Canada, de la frontière, etc.

La déclaration comporte quatre éléments. L'un d'eux concerne plus particulièrement le commerce et la compétitivité économique, et grâce au dialogue, nous serons en mesure de régler quelques-uns des problèmes que vous avez évoqués — le renforcement de la frontière, l'aspect lié à la sécurité des barrières non tarifaires —, et nous serons capables d'aller de l'avant et d'envisager la mise en place de programmes et de plans pouvant faciliter le commerce pour la suite des choses. J'estime que, à cet égard, il s'agit d'une déclaration importante.

À mes yeux, de façon globale, cela contribue simplement à renforcer la relation, et je pense que les éléments de la déclaration qui concernent le commerce permettront de régler quelques-uns des problèmes dont nous avons parlé aujourd'hui.

M. Ed Holder: Je comprends cela.

Votre réponse me semble être de nature générale. Je sais que je n'ai plus de temps, et tout ce que je peux dire, je suppose, c'est que j'aurais probablement dû poser une question plus précise, car j'ai l'impression, malgré tout le respect que je vous dois, que vous m'avez fourni une réponse rassurante, mais peu percutante et peu précise. Il faut peut-être jeter la pierre à la personne qui a posé la question, plutôt qu'à celle qui a fourni la réponse.

Le président: Probablement.

Voulez-vous réagir à cela?

M. Michael Rooney: Je présente mes excuses.

Le président: D'accord.

Monsieur Carrier.

[Français]

M. Robert Carrier (Alfred-Pellan, BQ): Je vous remercie, monsieur le président.

Bonjour, messieurs et madame. J'ai quelques questions à propos de l'entente sur le bois d'oeuvre. C'est une entente importante pour le Québec. Je voudrais profiter de mon passage au comité pour éclaircir certains points qui me viennent à l'esprit.

La Cour internationale d'arbitrage de Londres a remis en question des programmes de l'Ontario et du Québec. Sauf erreur, la décision a été prise. Il est probablement très désagréable pour les entreprises qui ont bénéficié de ces programmes de se faire imposer par la suite.

Selon moi, ça remet en question la crédibilité de certains programmes.

Comment fonctionne cette entente au Canada? Chaque province la mène-t-elle à sa façon pour ensuite passer à l'arbitrage, ou y a-t-il une coordination préalable faite dans les programmes pour éviter des désagréments, comme des retours en arrière?

• (1010)

M. Laurent Cardinal: La décision du tribunal a donné suite à une plainte adressée par le gouvernement américain portant sur des programmes spécifiques de deux provinces, soit l'Ontario et le Québec. Il y avait eu des consultations préalables à la demande d'arbitrage. La liste des programmes remis en question par les États-Unis était plus longue que la liste des programmes attaqués par les États-Unis. Ainsi, ce sont les Américains qui ont décidé quels programmes étaient, selon eux, conformes ou non conformes à l'accord. Une fois qu'ils ont eu une idée quant à la conformité ou non-conformité, c'était au tribunal de décider.

Dans le cas des programmes attaqués par le gouvernement américain, trois programmes de l'Ontario et six programmes du Québec étaient ciblés. Le tribunal a déterminé que deux des trois programmes de l'Ontario n'étaient pas conformes aux obligations de l'accord, de même que trois des six programmes du Québec. Bref, ce ne sont pas tous les programmes qui contrevenaient à l'accord.

J'aborde maintenant la question de la coordination. Lorsque les gouvernements provinciaux et fédéral envisagent la mise en place de programmes, ils se demandent toujours si ces programmes risquent d'être perçus par les Américains comme non conformes aux obligations de l'accord. Un examen est alors fait par les gens responsables au sein de chacun des gouvernements. De plus, les gouvernements se parlent pour s'assurer que l'approche, selon l'interprétation de chacun des gouvernements, est conforme aux obligations de l'accord.

M. Robert Carrier: Le gouvernement donne-t-il le feu vert à la mise en oeuvre de ces programmes? S'ils sont coordonnés au préalable, le gouvernement fédéral accepte-t-il, après analyse, l'ensemble des programmes? Juge-t-il qu'ils sont conformes à l'entente?

M. Laurent Cardinal: Non, les programmes mis en place par les gouvernements de l'Ontario et du Québec sont des programmes provinciaux. Leur mise en place n'a pas eu à être autorisée par le gouvernement fédéral.

M. Robert Carrier: Pour éviter que des remises en question et des taxations ne surviennent pour ces entreprises après coup, ne pensez-vous pas qu'à l'égard de la responsabilité de l'ensemble de l'accord, ces programmes doivent être mieux étudiés à l'avenir?

M. Laurent Cardinal: Ces discussions ont lieu, monsieur Carrier. En dernière analyse, c'est le gouvernement du Québec qui a décidé de mettre en place les programmes. L'examen et l'évaluation des programmes sont discutées de façon coopérative entre les différents gouvernements.

Au bout du compte, chacun des gouvernements décide d'aller de l'avant ou pas avec ces programmes.

M. Robert Carrier: Avez-vous commencé l'analyse d'efficacité de cette entente qui va arriver à échéance en 2013? Dans vos conclusions, est-il prévu que l'entente devrait être reconduite, ou faut-il simplement se fier à l'ALENA sans qu'il y ait d'entente spécifique sur le bois d'oeuvre?

Autrement dit, connaître l'impact a-t-il été profitable ou négatif pour l'industrie canadienne?

M. Don Stephenson: L'évaluation formelle du programme et de l'accord va être entreprise cette année pour nous informer sur la question du renouvellement ou de la renégociation de l'entente en 2013.

L'autre partie de la question portait sur...

M. Robert Carrier: Concluez-vous que l'entente devra être reconduite?

M. Don Stephenson: Tout récemment, on a entamé des consultations avec l'industrie et avec les provinces sur la question du renouvellement du programme. Le processus est commencé.

•(1015)

M. Robert Carrier: Je voue remercie.

Me reste-t-il du temps?

[Traduction]

Le président: Non, je suis désolé.

D'accord, nous avons quelque peu dépassé le temps qui nous était alloué, mais je vais permettre deux autres brèves questions.

Très brièvement, M. Cannan posera une question, puis nous terminerons avec Mme Hall Findlay. Très rapidement.

M. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC): Merci, monsieur le président, et merci aux témoins qui sont parmi nous ce matin.

Les obstacles au commerce interprovincial représentent un aspect sur lequel nous avons travaillé ici même au pays afin d'éliminer quelques-uns des irritants commerciaux. Dans l'industrie vinicole, par exemple, à propos de laquelle M. Moeser m'a fourni de l'aide... Et à Taïwan, lorsque je me trouvais là-bas l'an dernier. Nous allons tenter de faire en sorte que les Canadiens puissent se procurer nos biens et nos services.

Monsieur Stephenson, je crois que vous avez dit que l'examen réglementaire était un programme d'une durée de deux ans. Qui fait partie du comité, ou comment le processus de sélection se déroule-t-il? Est-ce que des membres de l'industrie participeront à cela?

M. Don Stephenson: Le processus n'a pas encore été complètement établi. Vendredi dernier, au moment de la présentation du programme, il a été indiqué que le Bureau du Conseil privé n'avait pas encore déterminé qui représenterait chacun des ministères dans le cadre du processus, et que l'initiative sur la coopération en matière de réglementation serait menée par le Conseil privé, le Conseil du Trésor et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Pour ce qui est du ministère, je prévois que l'organisation responsable sera celle que je représente, à savoir Politique et négociations commerciales.

M. Ron Cannan: Et vous pensez qu'il s'agira d'un programme d'une durée de deux ans environ?

M. Don Stephenson: Oui.

Notre premier défi, comme il a été mentionné durant l'annonce, consistera à tenir une réunion bilatérale dans les 90 jours avec les Américains pour que nous puissions nous entendre sur un cadre de référence et un plan de travail.

M. Ron Cannan: M. Julian a parlé de l'accord sur le bois d'oeuvre résineux, et simplement pour clarifier les choses, j'aimerais dire que, dans ma circonscription, la scierie Tolko a communiqué avec moi, et j'ai discuté avec d'autres personnes de l'industrie forestière, et on m'a dit qu'il s'agissait du meilleur accord de tous les temps, et qu'il contribuerait à stabiliser l'industrie.

Pourriez-vous nous donner des précisions à propos de quelques-unes des réussites qui ont découlé de l'accord? Les opinions semblent diverger autour de la table. D'après ce que je crois comprendre, nous avons obtenu taux de réussite supérieur à 90 p. 100 dans le cadre des négociations auxquelles nous avons participé.

M. Don Stephenson: En ce qui concerne les trois affaires qui ont fait l'objet d'une décision en arbitrage, quelle note accorderiez-vous à la dernière décision rendue à propos des programmes de l'Ontario et du Québec?

M. Ron Cannan: À mon avis, une note de 97 p. 100.

M. Don Stephenson: D'accord, mais nous avons perdu 3 p. 100, alors la façon dont vous caractérisez cela dépend de vous...

M. Ron Cannan: Eh bien, si je fréquentais l'école et que je ramenaiss à la maison un bulletin avec une note de 97 p. 100, mes parents seraient très heureux. En fait, ils seraient stupéfaits.

M. Don Stephenson: Comme je l'ai fait durant ma déclaration préliminaire, je voulais simplement faire observer que l'accord prévoit une procédure d'arbitrage. Cette procédure d'arbitrage prévoit un règlement des litiges par une tierce partie indépendante.

Dans cette mesure, cela fonctionne, car l'autre solution était de nature unilatérale et arbitraire, et j'avancerais qu'elle donnait lieu à des taxes excessives — droits antidumping et compensateurs — que les Américains imposaient à leur propre gré. À présent, nous disposons d'une procédure d'arbitrage en cas de litige. Dans cette mesure, l'accord fonctionne.

M. Ron Cannan: Merci des éclaircissements.

Le président: Merci, monsieur Cannan.

Pour conclure, nous allons entendre Mme Hall Findlay.

Mme Martha Hall Findlay: Merci, monsieur le président.

Vu que nous manquons de temps, il s'agit peut-être d'une autre question à laquelle le témoin devra répondre ultérieurement par écrit, mais il y a deux choses que j'aimerais savoir. Je voulais seulement que Mme Watson nous donne des précisions quant au moment où nous pourrions être en mesure d'obtenir une réponse à la question qui lui a été posée plus tôt — j'aimerais que nous déterminions cela avec précision... Ma question portait sur le nombre de représentants du MAECI ou de l'ambassade qui se trouvent sur le terrain aux États-Unis. Pouvez-vous nous indiquer à quel moment vous fournirez une réponse à cette question?

M. Holder a présenté une requête semblable.

Mme Lynda Watson: Je pourrais tenter de vous fournir une réponse dans une semaine environ.

Mme Martha Hall Findlay: Cela sera merveilleux. Merci.

Mon autre question — à laquelle vous pourriez aussi répondre ultérieurement par écrit — concerne ce que M. Keddy a mentionné à propos d'une certaine entreprise qui avait été bloquée un grand nombre de fois à la frontière. Il semble que l'augmentation du nombre de contrôles soit importante. Je ne pense pas avoir pris connaissance d'une quelconque statistique ou d'un quelconque examen qui indique ce qui se passe en sens inverse. On parle sans cesse de la difficulté qu'ont les Canadiens à traverser la frontière, à la difficulté qu'on les entreprises canadiennes à revenir au pays. De toute évidence, le degré d'intégration est important, mais j'aimerais savoir s'il y a un moyen pour vous de nous fournir ou de nous résumer des renseignements concernant la mesure dans laquelle les agents frontaliers canadiens ralentissent le passage à la frontière des camions qui entrent au Canada depuis les États-Unis. Cela serait très utile, et contribuerait, selon moi, à la discussion globale.

Don, il s'agit peut-être d'une question à laquelle vous pourriez répondre ultérieurement par écrit, mais je vous laisse le soin de trouver la réponse et de déterminer comment vous nous la fournirez, car vous êtes mieux placé que moi pour le faire.

• (1020)

M. Don Stephenson: Eh bien, nous tenterons de vous répondre ultérieurement par écrit.

Je pense que nous allons tenter d'obtenir la réponse à votre question en nous adressant à l'Agence des services frontaliers du

Canada ou à Sécurité publique Canada. Quoi qu'il en soit, nous tenterons d'obtenir une réponse.

Mme Martha Hall Findlay: Cela a une énorme incidence sur le commerce, et je pense donc...

D'accord, merci.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci.

Je remercie une fois de plus les témoins présents aujourd'hui. Ce que vous nous avez dit était très utile et très profitable. Je suis certain que nous aurons l'occasion de vous accueillir de nouveau dans le cadre de nos discussions.

Je vous demande de nouveau de fournir au comité la documentation écrite qu'il vous a demandée.

Je crois que nous n'entendrons plus de témoins aujourd'hui. Je vais donc vous remercier, puis nous reprendrons nos travaux après une brève pause. Nous allons nous pencher sur des affaires du comité.

Je remercie énormément M. Stephenson et les autres témoins de s'être présentés ici aujourd'hui.

La séance est suspendue pour deux minutes.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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>