



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 045 • 3^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 15 février 2011

Président

M. Lee Richardson

Comité permanent du commerce international

Le mardi 15 février 2011

• (0855)

[Traduction]

Le président (M. Lee Richardson (Calgary-Centre, PCC)): Je vous souhaite la bienvenue à cette séance, la 45^e réunion du Comité permanent du commerce international. Aujourd'hui, nous allons poursuivre notre étude du libre-échange entre le Canada et l'Union européenne.

Je vous présente nos témoins: M. Ron Clow, directeur général des Fermes Cavendish; M. Richard Doyle, le directeur exécutif des Producteurs laitiers du Canada, qui remplacera Jacques Laforge, lequel, d'après ce que je comprends, est coincé dans la neige au Québec ou au Nouveau-Brunswick. De plus, nous accueillons, à titre personnel, M. Michael Geist, titulaire de la Chaire de recherche du Canada en droit d'Internet et du commerce électronique, à l'Université d'Ottawa.

Je pense que vous connaissez tous nos procédures habituelles, et nous allons demander à chacun d'entre vous de présenter une brève déclaration préliminaire, qui sera suivie de questions des membres du comité.

Nous pourrions peut-être commencer par M. Geist.

M. Michael Geist (titulaire de la Chaire de recherche du Canada, Droit d'Internet et du commerce électronique, Université d'Ottawa, à titre personnel): Merci. Bonjour.

Je m'appelle Michael Geist. Je suis professeur du droit à l'Université d'Ottawa, où j'occupe la Chaire de recherche du Canada en droit d'Internet et du commerce électronique. Je me consacre activement aux enjeux relatifs au droit d'auteur et à la propriété intellectuelle depuis de nombreuses années. L'année dernière, j'ai dirigé la publication de la plus importante étude universitaire à ce jour sur le projet de loi C-32, le projet actuel sur le droit d'auteur; au total, 20 experts canadiens chefs de file dans ce domaine ont contribué à cette étude, soumise à un comité de lecture.

Je comparais devant vous aujourd'hui à titre personnel, et les opinions que j'énonce n'appartiennent qu'à moi.

Le rapport publié récemment par votre comité au sujet de la mission d'étude sur l'AECG portait principalement sur deux enjeux de propriété intellectuelle: les indicateurs géographiques et les brevets pharmaceutiques. Votre comité est donc au courant de certaines des préoccupations relatives aux propositions de l'UE, tout particulièrement de certaines des répercussions sur les produits agricoles et, de manière encore plus importante, sur le prix des produits pharmaceutiques.

Mais j'aimerais mettre l'accent sur un autre enjeu de propriété intellectuelle soulevé par l'AECG: le droit d'auteur. Selon moi, pour comprendre réellement les dispositions de l'AECG en matière de droit d'auteur, ces dernières devraient être envisagées dans l'optique du contexte plus vaste des pressions commerciales exercées sur le Canada dans ce domaine.

Comme les membres du comité le savent peut-être, le Canada a récemment participé aux négociations sur l'Accord commercial relatif à la contrefaçon qui ont mené à la rédaction d'une ébauche d'entente en décembre de l'année dernière. Les États-Unis et l'Union européenne étaient les deux principaux protagonistes qui appuyaient le traité. Même si bien peu de gens s'opposeraient à de véritables efforts pour lutter contre la contrefaçon commerciale grave, l'ACRC a suscité un tollé mondial, et ce, pour au moins deux motifs.

Tout d'abord, le caractère secret des négociations a suscité une inquiétude généralisée sur la manière de négocier une entente de propriété intellectuelle...

[Français]

M. Claude Guimond (Rimouski-Neigette—Témiscouata—Les Basques, BQ): Excusez-moi. Je crois que notre invité parle un peu trop vite pour l'interprète.

[Traduction]

Le président: Pourriez-vous ralentir juste un petit peu afin que nos talentueux interprètes puissent vous suivre?

M. Michael Geist: Bien sûr, ça ne me pose pas de difficulté.

Le président: Merci.

M. Michael Geist: Donc, il y avait deux principales préoccupations concernant l'Accord commercial relatif à la contrefaçon. Tout d'abord, le caractère secret des négociations a suscité l'inquiétude générale quant au fait de négocier un accord sur la propriété intellectuelle à l'extérieur du forum international habituel de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle ainsi que dans un secret que l'on accorde habituellement aux documents militaires.

Deuxièmement, le fond de l'accord allait bien au-delà des enjeux de contrefaçon commerciale. Il s'agissait plutôt d'un effort concerté pour renégocier les lois internationales sur la propriété intellectuelle en augmentant le niveau de protection au-delà des normes nécessaires.

L'entente finale est matière à préoccupations — je parle de l'ACRC —, même si bon nombre des dispositions les plus problématiques ont finalement été modifiées grâce aux pressions exercées par une coalition de pays dont le Canada faisait partie. Je mentionne l'ACRC, parce que bon nombre des préoccupations associées à ce traité se répètent maintenant au sein du processus de l'AECG, et pourtant, cette fois-ci, il n'y a pas de coalition pour faire valoir le maintien des assouplissements internationaux.

Tout d'abord, on retrouve les mêmes préoccupations relatives au caractère secret que celles évoquées dans le contexte de l'ACRC. Il est vrai qu'il y a eu des fuites de divers chapitres de l'AECG, y compris celui portant sur la propriété intellectuelle; cependant, le fait de formuler des commentaires sur des chapitres obtenus au moyen de fuites ne saurait remplacer pour les consultations pleines et ouvertes qui permettent les analyses et les opinions expertes sur les règles proposées du traité. Il ne suffit pas d'attendre d'avoir une version définitive ou presque du texte. Nous avons besoin d'un accès public afin de faire des remarques éclairées avant la conclusion des négociations et des compromis finaux.

Ensuite, et il convient d'insister là-dessus, d'après ce que nous savons des dispositions de fond en matière de droit d'auteur de l'AECG, il y a lieu d'être particulièrement inquiet. À cet égard, j'aimerais faire cinq remarques brèves.

Premièrement, l'inclusion de politiques en matière de propriété intellectuelle représente un changement spectaculaire dans le cadre des négociations commerciales canadiennes, qui portent habituellement sur les questions d'arrivée sur le marché, d'investissement et de tarif. Comme l'a souligné Dan Ciuriak, ancien économiste en chef adjoint du ministère du Commerce international, relativement aux dispositions sur la propriété intellectuelle de l'AECG, le processus est malsain. Dans un domaine où les contestations sont aussi acharnées, cette façon de procéder à une réglementation commerciale fondamentale est malsaine.

Deuxièmement, l'inclusion de dispositions en matière de droit d'auteur dans l'AECG est presque complètement unilatérale. À l'exception d'une disposition de lutte à l'enregistrement illégal de films que l'UE a déjà rejetée dans le cadre de l'ACRC et à laquelle il est peu probable qu'elle accède en l'espèce, le Canada n'a fait pratiquement aucune demande au chapitre du droit d'auteur. À vue de nez, nous n'en tirons que peu d'avantages, voire aucun. Les dispositions sur le droit d'auteur constituent plutôt une tentative évidente des Européens d'exporter au Canada les règles qu'ils n'ont pas réussi à faire adopter par le truchement de l'ACRC ou d'autres accords internationaux.

Troisièmement, certains détenteurs de droit se sont servis du processus de l'AECG comme d'une occasion de contourner la réforme canadienne du droit d'auteur en faisant la promotion de réformes au sein de l'accord qui pourraient par la suite nous lier les mains au moment d'établir l'approche canadienne sur le droit d'auteur. Par exemple, le Canadian Publishers' Council a présenté au gouvernement un mémoire dans lequel il demandait la prolongation de la durée du droit d'auteur ainsi que la création d'une approche *sui generis* face à la protection des bases de données, c'est-à-dire de nouveaux types de protection pour les bases de données. Ces deux réformes avaient été rejetées à bon droit dans le cadre de la consultation sur le droit d'auteur tenue par le gouvernement en 2009, et ne se trouvent pas dans le projet de loi C-32. Pourtant, ce contournement du processus de politique intérieure par le truchement d'ententes internationales peut se révéler considérablement dangereux si nous n'y faisons pas attention.

Quatrièmement, les propositions importantes exigées par l'UE sont conçues pour façonner de nouveau le droit canadien en matière de droit d'auteur d'une manière qui va bien au-delà du droit international. De fait, dans certains cas, l'Europe cherche à recycler dans l'AECG certaines des initiatives internationales qu'elle n'avait pas réussi à faire adopter, malgré le fait que le Canada s'y était opposé sur les tribunes internationales. Par exemple, l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle négocie un traité proposé sur la diffusion depuis plus d'une décennie. Le traité en question n'a

jamais réussi à obtenir suffisamment d'appuis, alors que bon nombre des parties se montraient à bon droit préoccupées, car le fait d'accorder de nouveaux droits aux diffuseurs aux seules fins de la diffusion s'écartait considérablement des notions traditionnelles de droit d'auteur qui protègent les intérêts tant des créateurs que des utilisateurs. Le Canada a exprimé des doutes similaires sur la tribune de l'OMPI, et pourtant l'AECG représente une tentative d'importation des dispositions rejetées dans le droit canadien.

Les règles sur les verrous numériques incluses dans l'AECG sont un autre exemple particulièrement important. Comme vous le savez sans doute, les dispositions relatives aux règles sur le verrou numérique du projet de loi C-32 sont parmi les plus controversées de ce projet de loi. En fait, ces dispositions ont toujours été controversées, dès leur inclusion initiale dans les traités Internet de l'OMPI de 1996. Ces traités ont établi des assouplissements considérables dans la mise en oeuvre afin d'obtenir un consensus auprès des différents intervenants ayant un point de vue sur cette question.

• (0900)

Les mêmes préoccupations ont surgi dans le contexte de l'ACRC l'an dernier. L'AECG inclut des dispositions en matière de verrous numériques qui vont au-delà des exigences des traités Internet de l'OMPI, et, par conséquent, il supprimerait une certaine souplesse au moment même où le Canada examine la meilleure manière de se conformer à ces traités.

Cinquièmement, pensons à de possibles préoccupations sur l'AECG et la version actuelle du projet de loi C-32. Par exemple, le projet de loi C-32 codifie l'approche d'avis que les fournisseurs de service Internet utilisent partout au Canada depuis de nombreuses années lorsqu'ils sont informés d'une violation alléguée. L'approche d'avis énoncée dans le projet de loi C-32 établit un équilibre adéquat entre les droits des détenteurs de droit d'auteur et les intérêts des abonnés à Internet. Pourtant, les Européens ont proposé des formulations qui obligerait les FSI à supprimer ou à désactiver l'accès à du contenu sur simple avis d'une violation alléguée — une violation alléguée, et non pas prouvée. Cela semble être une tentative d'inclure une approche d'avis et retrait, approche qui a été rejetée au moment de l'élaboration du projet de loi C-32; elle a été rejetée dans le projet de loi C-61 qui l'a précédé; et elle a été rejetée dans le projet de loi C-60, que les libéraux avaient introduit avant cela.

Un autre exemple porte sur les dommages-intérêts prévus par la loi. Le projet de loi C-32 établit à juste titre une distinction entre la violation commerciale, laquelle est passible des pleins dommages-intérêts prévus par la loi, pouvant aller jusqu'à 20 000 \$ par violation — la loi durcit le ton en cas de violation commerciale — et la violation non commerciale, dont les dommages-intérêts sont plafonnés à 5 000 \$. Les Européens ont proposé une formulation qui pourrait contredire l'approche du projet de loi C-32. En fait, d'ailleurs, la contreproposition canadienne actuelle sur cette question cherche tant à préserver la capacité de s'adapter à des situations particulières.

En bref, les dispositions sur le droit d'auteur ne faisaient pas partie de l'entente sur le libre-échange entre le Canada et les États-Unis, ou l'ALENA. Dans le cadre de nos plus récents accords commerciaux, elles ont été en grande partie exclues ou ont joué un rôle très mineur. L'AECG représente un changement considérable qui s'inscrit dans le cadre d'un effort plus vaste pour pousser le Canada à changer ses lois en matière de droit d'auteur.

Bien que d'aucuns conviennent qu'il faut apporter quelques réformes, le fait de mettre de côté une approche canadienne pour la remplacer par une approche élaborée à Bruxelles suscite d'importantes préoccupations qui ont une incidence sur les propositions législatives, tant actuelles que futures.

Merci.

Le président: Merci, monsieur Geist.

Monsieur Doyle.

M. Richard Doyle (directeur général, Producteurs laitiers du Canada): Merci, monsieur le président.

Une fois de plus, je vous présente les excuses de M. Laforge, notre président, un agriculteur du Nouveau-Brunswick. Il a vaillamment tenté de se rendre à Québec pour attraper son vol, mais il n'a pas réussi.

Monsieur le président, je suis heureux de comparaître devant votre comité au nom des producteurs laitiers qui exploitent les 12 965 fermes laitières du Canada, afin de présenter nos vues sur les pourparlers commerciaux en cours entre le Canada et l'Union européenne. Avant de formuler mes commentaires sur les pourparlers mêmes, j'aimerais vous faire part des résultats d'une étude récente effectuée par ÉcoRessources, une société spécialisée en recherche économique. L'étude ÉcoRessources présente des estimations des retombées économiques de l'industrie laitière canadienne, à l'échelle tant de la ferme que de l'entreprise de transformation, au moyen de données de 2009.

Les producteurs laitiers ont produit 83,8 millions d'hectolitres de lait, d'une valeur de plus de 5,4 milliards de dollars. Les 452 usines de transformation ont généré des ventes directes s'élevant à 13,7 milliards de dollars. Dans son ensemble, le secteur assure le maintien de plus de 215 000 emplois au Canada, ajoutant ainsi 15,2 milliards de dollars au PIB du Canada; il a rapporté plus de 3 milliards de dollars en impôts: 1,8 milliard de dollars au fédéral; 1 milliard de dollars au provincial; et 300 millions de dollars au municipal. Je suis fier de dire que le secteur laitier canadien apporte une contribution plus que positive à l'économie canadienne.

Comme vous savez, le secteur laitier canadien exerce ses activités selon un système de gestion de l'offre, dans le cadre duquel les producteurs laitiers gèrent leur production pour répondre à la demande du marché canadien. Malgré le fait qu'ils concentrent leur effort sur le marché intérieur, les pourparlers commerciaux internationaux sont un aspect important lorsqu'il s'agit d'assurer l'intégrité du système canadien pour l'avenir. De fait, la gestion de l'offre dans le secteur laitier canadien dépend du contrôle des importations, ou de la capacité de gérer les importations aux niveaux négociés. Par conséquent, les pourparlers commerciaux, que ce soit à l'OMC ou qu'il s'agisse d'accords bilatéraux comme l'AECG, risquent d'avoir une incidence sur nos mesures de contrôle des importations.

Depuis 20 ans, le Canada a négocié un certain nombre d'accords commerciaux bilatéraux avec plusieurs partenaires commerciaux et a toujours soustrait les produits laitiers à l'application des principales dispositions de ces accords. Autrement dit, il n'a fait aucune concession au titre de l'accroissement des CT — contingents tarifaires — et de la réduction des tarifs hors contingent. Cela va tout à fait dans le sens de la position que défend le gouvernement canadien et qui a été exprimée clairement dans la motion que la Chambre des communes a adoptée à l'unanimité le 22 novembre 2005, appuyée par les députés de toutes allégeances. La motion énonce clairement que le Canada n'acceptera pas de réduction

tarifaire ni d'accroissement des CT pour ses produits en gestion de l'offre.

Je vais maintenant m'écarter un peu de mon texte, car je tiens à souligner que la motion insiste également sur le fait que le Canada poursuivra ses efforts dans l'intérêt des exportations de produits qui ne sont pas assujettis à la gestion de l'offre. C'est simplement pour indiquer qu'il n'y a pas de conflit avec ces produits. Le négociateur en chef pour le Canada en agriculture a aussi confirmé que son mandat, non seulement dans le contexte de l'OMC, mais aussi dans celui de l'AECG, est compatible avec la motion. Aujourd'hui, les PLC appuient la position du gouvernement canadien sur cette question.

Au moment où les négociations commerciales entre le Canada et l'Union européenne entrent dans ce que nous jugeons être la phase la plus difficile, nous tenons à remercier le gouvernement canadien de la position ferme qu'il a défendue dans ces négociations, en refusant de céder aux demandes de l'Union européenne, qui souhaite l'élargissement de l'accès à nos marchés du lait et des produits laitiers, plus particulièrement du fromage. Les PLC sont également rassurés par les commentaires du ministre Ritz et du ministre Van Loan, qui ont répété à maintes reprises qu'ils ne négocieront pas la fin de la gestion de l'offre et qu'ils continueront de défendre nos intérêts à l'échelle internationale. Cela dit, les Européens continuent de demander accès à notre marché laitier et nous exhortons le gouvernement canadien à maintenir son opposition ferme à toute concession sur ce point.

À l'appui de la position du gouvernement canadien, nous aimerions souligner que le Canada importe près de dix fois plus de produits laitiers en provenance de l'Union européenne que l'inverse. Comme notre marché est 15 fois plus petit, on peut difficilement affirmer que le Canada est un marché fermé. Plus précisément, les exportations canadiennes de produits laitiers s'élevaient à 26 millions de dollars, dont 23 millions de dollars de fromage, alors que nous avons importé l'équivalent de 217 millions de dollars en produits laitiers en provenance de l'UE 27, dont 156 millions de dollars de fromage.

● (0905)

Au bout du compte, il y va de la crédibilité du Canada: comment le gouvernement canadien pourrait-il être pris au sérieux à l'OMC s'il fait quelque concession que ce soit dans les négociations de l'AECG? Tant que les négociations ne seront pas terminées, le débat sur l'accès aux marchés continuera d'inquiéter les producteurs laitiers.

Monsieur le président, je vais conclure mon exposé en français.

[Français]

Un autre domaine de la négociation qui a de quoi préoccuper concerne le dossier des indications géographiques. Comme vous le savez peut-être, le gouvernement canadien a ouvert la porte à un résultat négocié pour faire suite aux demandes de l'Union européenne, qui voudrait une plus grande reconnaissance des indications géographiques. Sur cette question particulière, nous ne devons pas perdre de vue que l'industrie canadienne du fromage produit des centaines de variétés de fromage, dont un grand nombre selon des recettes qui sont arrivées au Canada avec les immigrants et qui ont aidé à créer la société multiculturelle qu'est le Canada aujourd'hui.

Le débat sur les indications géographiques pourrait faire un grand tort à certains des fromages que nous produisons au Canada, en particulier le parmesan et le fêta, qui sont principalement ciblés. Le résultat final, dans le cas des IG, devrait nous permettre de continuer à produire les fromages qui sont considérés comme génériques ici, au Canada, et de commercialiser les grands fromages canadiens sous leur marque de commerce actuelle.

L'industrie, tant les producteurs que les transformateurs, s'oppose vigoureusement à l'expansion de la protection accordée par les IG. Il y a pas mal de fromages produits au Canada qui pourraient subir un tort si le principe des IG était largement reconnu, et un grand nombre de ces fromages sont produits en faible quantité. Mais à la fin, les petits fromagers qui les produisent ont la même importance, créent des emplois dans les régions rurales et ont aidé l'industrie canadienne du fromage à acquérir ses lettres de noblesse.

Je vous remercie beaucoup.

● (0910)

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Doyle.

Monsieur Clow est notre dernier témoin.

M. Ron Clow (directeur général, Les Fermes Cavendish): Bonjour, monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du comité. J'aimerais vous remercier de m'avoir invité à vous parler aujourd'hui au nom des Fermes Cavendish.

Je m'appelle Ron Clow, et je suis le directeur général des Fermes Cavendish.

Les Fermes Cavendish sont une entreprise alimentaire qui fait partie du groupe de sociétés Irving. Nous sommes une fière entreprise canadienne et un chef de file dans la transformation des produits de pommes de terre surgelés. Nous occupons le quatrième rang chez les producteurs de pommes de terre surgelées en Amérique du Nord.

Nous avons également une entreprise de pommes de terre fraîches, ainsi qu'une entreprise d'amuse-gueules surgelés située dans le Sud de l'Ontario. Nous avons deux usines de frites et une usine de pommes de terre fraîches à l'Île-du-Prince-Édouard, une province bien connue pour la culture des pommes de terre. Notre usine d'amuse-gueules est située à Wheatley, dans le Sud de l'Ontario.

Cavendish compte 700 employés à l'Île-du-Prince-Édouard. Notre siège social est situé à Dieppe, au Nouveau-Brunswick, et on y retrouve environ 100 employés. Notre installation en Ontario compte 140 employés.

Nous aimerions remercier le gouvernement fédéral de l'attention accrue qu'il porte au libre-échange, et nous appuyons la conclusion en temps opportun de l'Accord de libre-échange Canada-Panama, ainsi que la poursuite des négociations avec les pays des Caraïbes. Il s'agit de marchés au potentiel énorme pour nos exportations de produits de pommes de terre surgelés.

Je suis ici aujourd'hui pour vous parler de l'accord global de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne, des éventuels avantages pour l'agriculture canadienne et, plus précisément, des possibilités pour le Canada atlantique.

Comme vous le savez, le Canada et l'UE en sont à une étape critique des négociations. Nous aimerions porter à votre attention l'importance qu'a pour notre économie régionale le fait que les Canadiens obtiennent l'élimination immédiate et complète des droits sur les produits de frites canadiens. À l'heure actuelle, le tarif s'élève à 14,4 p. 100. Nous espérons que ce tarif sera éliminé

immédiatement grâce à ces négociations. Les tarifs pour les pommes de terre douces et les légumes frits sont encore plus élevés, soit 17,3 p. 100, et nous espérons qu'il sera également annulé en temps opportun.

De toute la production actuelle du Canada, seuls 12 p. 100 sont consommés au Canada. Le reste est en grande majorité exporté vers les États-Unis, les Caraïbes et l'Amérique centrale. Une partie est exportée vers l'Asie. À ce jour, nos produits ne sont pas exportés vers l'Europe, à l'exception de l'Islande, où nous avons constaté une augmentation de 40 p. 100 depuis la conclusion de l'accord signé avec les pays membres de l'AELE.

Voilà qui donne à votre comité l'idée des possibilités que nous voyons dans le marché de l'UE. En particulier, le Canada atlantique a beaucoup à gagner d'une conclusion réussie de cette négociation en raison des faibles coûts d'expédition par mer. Pour nous, il ne coûte pas plus cher d'expédier des produits en Europe à partir du port de Halifax que de les transporter par camion vers un marché comme Chicago.

En tant qu'entreprise familiale canadienne, nous garantirons le fonctionnement continu d'installations canadiennes de fabrication et de transformation ainsi que la protection de 940 emplois, tandis que nous mettrons l'accent sur une production accrue grâce à nos installations et à la création de nouveaux emplois.

L'élimination des droits de l'UE sur les frites canadiennes grâce à cet accord commercial global nous permettra d'être sur le même pied que l'UE. À l'heure actuelle, nous imposons un tarif de 4 p. 100 sur nos importations, par rapport au tarif de 14,4 p 100 imposé sur nos exportations. Cet accord permettra au Canada de devancer les États-Unis pour faire du libre-échange avec l'Europe. Il contribuera à la réussite de l'économie du Canada atlantique et renforcera l'avantage relatif dont bénéficie l'industrie de la pomme de terre de l'Île-du-Prince-Édouard, du fait de son emplacement à proximité de deux excellents ports, Halifax et Saint John.

Nous demandons au comité de recommander aux négociateurs de poursuivre leur excellent travail, et de continuer à tenter d'obtenir l'élimination complète des droits imposés par l'UE sur les produits de légumes et de pommes de terre surgelés, et que cette mesure entre en vigueur immédiatement dès la mise en oeuvre de cet accord historique.

Merci de m'avoir donné l'occasion de comparaître devant votre comité aujourd'hui. Je serais heureux de répondre à toute question des membres

Le président: Merci, monsieur Clow, ainsi qu'à tous nos témoins.

Nous allons commencer la première série de questions. Nous réussirons peut-être à en faire quelques-unes aujourd'hui. Nous commencerons par une première série de sept minutes. Il faut poser la question et y répondre en sept minutes; je demande donc aux membres de notre comité ainsi qu'à nos témoins d'en tenir compte.

Le premier intervenant est le vice-président, monsieur Cannis.

● (0915)

M. John Cannis (Scarborough-Centre, Lib.): Merci, monsieur le président. Je souhaite la bienvenue à nos invités.

Certes, messieurs, notre visite en Europe a été très éclairante, surtout le fait de parler à certaines de ces personnes, particulièrement en ce qui concernait les indicateurs géographiques.

Je sais que, lorsque nous étions à Rome, monsieur le président, vous vous souviendrez... oh là, ils jouaient pas mal dur pour certains de leurs produits.

J'ai l'impression de recevoir différents messages de chacun d'entre vous. D'une certaine manière, je suis déçu, parce que, en ce qui concerne l'accord, j'ai entendu ce qui suit, si vous me permettez une citation: « ... remplacer une approche canadienne par une autre ébauchée à Bruxelles... ». J'aimerais croire que ce n'est pas le cas. Si ce l'est, j'aimerais que vous nous fassiez des suggestions sur la manière dont nos gens pourraient faire ce qu'ils ne font pas à l'heure actuelle. C'est l'une de mes questions.

Monsieur Clow, je suis allé dans votre coin de pays, l'Île-du-Prince-Édouard. Mon fils jouait dans une pièce de théâtre là-bas, et j'ai goûté à vos merveilleuses pommes de terre. J'ai résidé chez un agriculteur qui est l'un de vos fournisseurs.

Vous me dites que vous n'exportez pas en Europe en ce moment?

M. Ron Clow: Non.

M. John Cannis: Vous n'y exportez pas. Cela me fâche vraiment quand j'entends dire qu'on nous impose un tarif de 14 p. 100 alors que nous ne facturons que 4 p. 100 à tout ce qui entre. C'est inacceptable. Ce sont les outils ou les arguments dont nous pourrions nous servir.

En ce qui a trait aux droits en matière de propriété intellectuelle, bien entendu, c'est une grande préoccupation partout dans le monde de nos jours. Ce que j'ai retenu de vos propos, monsieur Geist, c'est que, quelque part, nous échouons lamentablement. J'aimerais que vous nous fassiez quelques suggestions sur ce que nous pouvons faire, sur la vigueur que nous devrions mettre à imposer nos idées. La Communauté européenne, ces 27 pays, ils nous voient comme la toison d'or, laissez-moi vous le dire. C'est l'effet qu'ils m'ont fait. Ils savent qu'ils ont un beau marché en pleine croissance ici au Canada. C'est là notre véritable atout, et nous échouons parfois à comprendre ce qui fait notre force — une population de 32 millions d'habitants, presque 33.

Nous allons de l'avant avec cette entente commerciale, cet accord entre la Communauté européenne et le Canada. Serait-il plus sage de notre part de faire bloc? Ces pays font bloc. Si nous devons négocier de manière unilatérale avec certains de ces pays, qui comptent moins d'habitants que nous, qui ont beaucoup plus besoin de nos produits que nous n'avons besoin des leurs, et ils nous voient comme un marché très lucratif, qu'il s'agisse des autoroutes à péage... et la liste est longue.

Je suis néanmoins préoccupé, et j'aimerais revenir aux avantages des indicateurs géographiques. Vous avez mentionné les fromages, et nous devrions être en mesure de... Je sais que ces types jouent très dur quand il est question de certains de leurs produits. Je pense que les gens avec qui j'étais à Rome ont confirmé cela. Alors, comment abordons-nous cette situation? Pourriez-vous nous faire des suggestions? Nous n'avons pas eu l'impression qu'ils étaient disposés à reculer d'un poil. Je crois que c'est l'impression que nous avons tous eue. Le secrétaire parlementaire était avec moi, et nous avons adopté une position très ferme au nom du Canada, que ce soit au sujet des sables bitumineux ou de tout le reste; ils vont se saisir de la moindre occasion, peu importe les efforts que nous déployons pour assumer nos responsabilités à l'échelle internationale.

Je vais m'interrompre maintenant pour vous laisser le temps de répondre, mais vous voyez quels sont les domaines qui me préoccupent.

Monsieur Clow, je veux faire entrer davantage de produits en Europe dès que possible.

M. Ron Clow: Je suis heureux d'avoir votre soutien.

M. Richard Doyle: Je vais peut-être commencer en parlant des indicateurs régionaux.

Au sein de notre industrie, je pense que les avis sont unanimes: vous ne devriez pas permettre l'ouverture des indicateurs géographiques. Cela fait également l'objet d'une négociation à l'OMC, où les Européens ont exercé d'énormes pressions. Dans la plupart des pays que nous appelons le nouveau monde, qu'il s'agisse de l'Australie, de la Nouvelle-Zélande, des États-Unis ou du Canada, l'industrie du fromage s'est développée de la même manière: grâce à des immigrants qui ont apporté leurs recettes et qui ont vendu leurs fromages à leurs compatriotes. C'est ainsi que toute l'industrie s'est développée. Il est complètement inacceptable d'écrire cela bien des années plus tard et d'affirmer que nous ne pouvons plus utiliser ces noms, et cela créera beaucoup de confusion.

Il y a environ 11 fromages, comme le brie de Meaux ou le parmigiano reggiano, noms que l'on n'utilise pas tellement au Canada, qui bénéficient d'une certaine protection. Cependant, le parmesan, la feta — ils veulent protéger tous ces fromages. Nous produisons ces fromages en grande quantité en Amérique du Nord ainsi que dans d'autres pays. Je pense que les Européens tentent d'ouvrir l'AECG afin de se trouver en meilleure position au sein de l'OMC, où on retrouve davantage des pays du vieux continent qui sont confrontés aux pays du nouveau monde, si vous me permettez la comparaison. Selon moi, le Canada pourrait se trouver dans une position inconfortable dans cette négociation s'il concédait certains aspects et qu'il s'aliénait une partie des alliés dont il dispose au sein de l'OMC. Par conséquent, j'estime qu'il faut également prendre cela en considération.

• (0920)

M. John Cannis: Monsieur Clow, avez-vous des remarques à faire?

M. Ron Clow: Le seul commentaire que j'aimerais faire, c'est que, pour les produits de pommes de terre, le marché européen est au moins aussi grand que celui de l'Amérique du Nord. C'est un marché auquel nous n'avons pas accès aujourd'hui et que nous aimerions voir s'ouvrir afin d'avoir l'occasion d'y faire concurrence, du moment que les joueurs sont sur le même pied. Nous pouvons nous servir de nos charmants ports du Canada atlantique pour expédier des produits en Europe.

M. John Cannis: Excellent.

Monsieur Geist, avez-vous des commentaires à faire?

M. Michael Geist: Oui, je vais entrer dans la ronde.

Quand nous discutons d'enjeux relatifs à l'accès à des marchés et à des tarifs, ça m'apparaît ressembler à une entente commerciale, et c'est là qu'entrent en jeu certains des compromis commerciaux dont nous entendons parler de la part des deux autres témoins.

À mon avis, en ce qui concerne les dispositions relatives au droit d'auteur, il est important de reconnaître qu'il ne s'agit pas d'accès au marché. Il s'agit de réglementation élémentaire et d'une tentative, d'une certaine manière, un peu semblable à ce que nous venons d'entendre, d'exporter des règles à l'européenne — qui sont parfois semblables à des règles à l'américaine — dans le marché canadien.

Présentement, le Canada est au cœur d'une discussion robuste sur la forme que devraient prendre ses lois sur le droit d'auteur. Je pense que cette discussion concernant une approche sur mesure pour le Canada est exactement celle qu'il nous faut adopter. Si nous demandons ce que nous devrions faire, ce que nous devrions faire, c'est affirmer qu'il est clair que, au sein de cet accord, le Canada et les deux parties se conformeront à toutes les normes internationales. Toutefois, tout comme les efforts que nous avons déployés sur d'autres tribunes pour veiller à la mise en place de normes internationales et de l'inclusion d'assouplissements au sein de ces accords, nous ne devrions pas mettre tout cela de côté dans le cadre de cet accord.

M. John Cannis: Je présume que mon temps est écoulé, monsieur le président?

Le président: En effet, tout juste.

M. John Cannis: Merci, monsieur le président.

Le président: Nous allons donner la parole à M. Guimond.

[Français]

M. Claude Guimond: Merci, monsieur le président.

Monsieur Doyle, vous connaissez sûrement la motion du 22 novembre 2005. C'est mon collègue André Bellavance, du Bloc québécois, qui l'a parrainée. Il y a donc un peu de lui dans cette motion, qui tient toujours la route, heureusement.

Cette question de gestion de l'offre, ici à la Chambre des communes, est toujours très solide. Toutefois, je dois vous lever mon chapeau et vous dire que c'est aussi beaucoup grâce à vous, les producteurs agricoles sous gestion de l'offre, qui faites un excellent travail pour nous convaincre de l'importance de sauvegarder cette gestion de l'offre dans toutes les négociations bilatérales que nous connaissons de plus en plus depuis quelques années.

Pour aller un peu plus loin, monsieur Doyle, par rapport à la gestion de l'offre, expliquez-nous donc dans vos mots jusqu'où on peut aller dans la sauvegarde de la gestion de l'offre pour que l'on maintienne l'équilibre et que cela vaille la peine, et tout ce qui se passe aux chapitres de l'accroissement possible des CT et de l'augmentation ou de la diminution des tarifs douaniers. Où est la ligne qu'il ne faut pas franchir?

M. Richard Doyle: Je vais répondre de façon un peu plus large.

Premièrement, je vous remercie pour vos commentaires, monsieur Guimond.

Je vais poursuivre un peu sur ce dont Michael parlait tout à l'heure. La problématique actuelle est que les pays ont choisi deux approches différentes. L'Europe, qui avait des prix réglementés, a décidé de convertir ses prix, de les déréglementer en convertissant des subsides.

L'OMC reflète l'APAC, finalement. Les définitions qu'on y retrouve, les subventions découpées, ce sont des inventions européennes qu'on a reconnues comme étant des subventions vertes. Donc, les Européens ont réduit leurs prix énormément, et d'autres pays font la même chose. Ils vont éliminer les prix réglementés.

Par contre, les dépenses en agriculture de la communauté européenne n'ont pas diminué. La couleur des programmes a changé. On ne parle plus de subsides à l'exportation. Ils ont éliminé la boîte bleue, qui était aussi une invention européenne, dans les subventions. Maintenant, ce sont des paiements découpés.

Voici le point que je veux souligner. Des études ont été faites sur le plan international qui comparent les coûts de production de plus de 80 pays. La plupart des pays d'Europe qui exportent ont des coûts

de production similaires ou plus élevés que les nôtres, et pas du tout compétitifs dans le contexte du marché mondial. Ce sont les coûts de production à la ferme.

C'est sûr que leur prix est beaucoup plus bas. Donc, ils peuvent être plus compétitifs et entrer dans des marchés, mais c'est simplement parce qu'on n'a pas une compensation équivalente. Et on ne la demande pas. On pense que l'une des erreurs graves, à l'heure actuelle dans les négociations commerciales, est de ne pas comparer les coûts de production mais de simplement comparer les prix, pour déterminer la compétitivité.

Le système de gestion est un modèle unique qui ne coûte rien aux payeurs de taxes. Mais c'est devenu, malheureusement, très difficile — et j'en suis très conscient — pour les gouvernements de défendre ce modèle. Mais comme les autres modèles n'ont pas fait leurs preuves et que le nôtre a fait les siennes au fil des années, je pense que ça vaut la peine que vous continuiez de l'appuyer et de le défendre.

Je vous remercie de votre appui, d'ailleurs.

• (0925)

M. Claude Guimond: C'est tout à fait normal. Je dois avouer qu'il est heureux qu'il y ait un consensus à cet égard ici, autour de la table. Étant moi-même un producteur laitier, j'en suis bien content.

Évidemment, vous avez parlé, dans votre introduction, d'indicateurs géographiques. On sait, encore une fois, que c'est réellement aux couleurs de l'Europe, mais j'aimerais que vous me disiez concrètement — vous avez parlé du fromage fêta, entre autres — quelles seraient les conséquences pour nous si on ouvrait ces indicateurs géographiques ici. Vous avez parlé des petits fromagers, de l'industrie. Pour qu'on comprenne bien, dites-nous quelles sont réellement les conséquences de tout cela.

M. Richard Doyle: Je n'ai pas les chiffres du marché, mais le parmesan est un marché quand même important. Vous voyez Kraft. Que ce soit en poudre ou autrement, sont des marchés nord-américains du fromage qui ont quand même une importance énorme. On perdrait automatiquement, à ne plus utiliser le nom, la confiance des consommateurs qui recherchent ces noms, donc, qui choisissent leurs produits en fonction de la variété de fromage. Reconstruire toute cette reconnaissance auprès du consommateur pour des types de fromage similaires à ceux qu'ils achetaient va prendre des années et requérir énormément d'investissements. Il y a donc beaucoup en jeu.

Je pense, dans ce contexte, que si vous ouvrez la porte, que ce soit pour un ou deux fromages, vous allez l'ouvrir pour une approche qui, franchement, est très européenne, mais qui ne correspond pas vraiment à la réalité des autres pays.

Nous avons actuellement plus de 500 variétés de fromages. Ce ne sont pas toutes des indications géographiques, ce ne sont pas tous des fromages européens. Il y a beaucoup d'innovation dans les fromages. On les protège au moyen des marques de commerce, ce qui est la façon de faire. On protège ses marques de commerce dans d'autres pays, etc. On ne peut pas revenir en arrière dans l'histoire du développement d'une industrie pour dire que ce qui a toujours été utilisé, ce qui est reconnu et qu'on donne aux consommateurs, ce qui est à la base même de nos ventes, doit changer du jour au lendemain.

M. Claude Guimond: Monsieur Clow, j'aimerais vous entendre. Le comité est allé, à la fin novembre, à Londres et au Parlement européen. On a parlé beaucoup d'agriculture, mais on a aussi senti qu'il y avait beaucoup de questionnements, en Europe, par rapport aux OGM, entre autres. J'aimerais que vous fassiez le point avec nous sur votre production, les OGM et ce que les Européens veulent comme produits agricoles.

[Traduction]

M. Ron Clow: Si vous me permettez, votre question porte-t-elle précisément sur les OGM?

[Français]

M. Claude Guimond: Oui.

[Traduction]

M. Ron Clow: En Amérique du Nord, on n'utilise aucune pomme de terre de semences génétiquement modifiées. Elles ont commencé à apparaître il y a plusieurs années et, à titre personnel, j'y suis plutôt favorable, parce que elles permettraient de diminuer la quantité de pesticides dont nous nous servons ainsi que certaines autres choses afin d'améliorer le produit. Toutefois, McDonald's n'a jamais accepté d'utiliser des pommes de terre de semences génétiquement modifiées. Par conséquent, en Amérique du Nord, il n'y a tout simplement pas de pommes de terre génétiquement modifiées dans l'industrie de la transformation.

Il n'y aurait donc pas de conflits relatifs aux OGM avec l'Europe. Nos produits n'en contiennent pas. À long terme, j'espère que l'industrie et le reste du monde regarderont les OGM d'un autre œil, parce que, personnellement, j'estime qu'ils présentent certains avantages.

Cela répond-il à votre question?

[Français]

M. Claude Guimond: Oui, merci beaucoup. Je suis content de la réponse. Effectivement, je pense que l'Europe est un marché très intéressant pour la pomme de terre et pour vous, dans les Maritimes. C'est une bonne nouvelle pour tout le monde.

• (0930)

Le président: Monsieur Guimond, c'est tout le temps dont vous disposez.

M. Claude Guimond: Ça passe trop vite.

[Traduction]

Le président: Monsieur Julian.

[Français]

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

Merci à nos témoins. C'étaient toutes de très bonnes présentations.

[Traduction]

Monsieur Geist, j'ai l'impression que vous auriez pu nous parler beaucoup plus longtemps des détails relatifs à la question de la propriété intellectuelle. J'aimerais donc commencer en vous donnant la parole.

Pourriez-vous nous parler des conséquences que vous entrevoyez concernant certaines des composantes de l'AECG en matière de propriété intellectuelle? À titre d'exemples, les importants dommages-intérêts prévus par la loi en cas de violation non commerciale et ce qu'ils signifient pour l'utilisateur canadien moyen; et les dispositions relatives au verrou numérique et le fait que, comme d'autres observateurs et vous-même l'avez mentionné, le processus

relatif à la propriété intellectuelle est malsain. De même, si vous êtes au courant de la directive C, UPOV-91, vous pourriez peut-être nous en parler. Dans le cadre de tous les enjeux dont vous avez parlé, c'est certainement important pour les Canadiens ordinaires. Pourquoi?

M. Michael Geist: Merci de votre question.

Permettez-moi de répondre à chacune d'entre elles, parce que, d'une certaine manière, vous en avez souligné deux parmi les plus importantes, c'est-à-dire les dommages-intérêts prévus par la loi et les verrous numériques.

Au chapitre des dommages-intérêts prévus par la loi, j'ai l'impression que bon nombre de Canadiens sont de plus en plus inquiets du fait que, en cas de violation non commerciale... Je tiens à m'exprimer clairement: quand une personne commet une violation et cherche à en tirer bénéfice — par exemple, la personne qui brûle 1 000 copies d'un DVD et qui essaie de les vendre au coin d'une rue. Tout le monde s'entend pour dire qu'il faut des peines sévères pour traiter des cas où les gens cherchent à tirer des bénéfices, et la loi canadienne les prévoit déjà.

Le projet de loi C-32, le projet de loi canadien actuel sur le droit d'auteur, cherche à faire en sorte que nous ayons des peines sévères; en même temps, nous voulons nous assurer que, en cas de violation non commerciale, les personnes — pensez à l'adolescent typique que ne tire pas de bénéfice de son geste, qui prend une chanson à 99 ¢ — n'aient pas à faire face à l'éventualité d'une peine de 20 000 \$ pour cette seule chanson.

Voici ce que fait le projet de loi C-32, c'est-à-dire ce que le gouvernement a proposé: nous allons mettre un plafond sur la violation non commerciale. Je pense que c'est une bonne idée, qui suit l'approche adoptée par bien d'autres pays où il n'y a même pas de dommages-intérêts. Toutefois, les Européens cherchent à augmenter le nombre de types de dommages-intérêts qui seraient prévus.

Le Canada a mis sur la table la notion selon laquelle il devrait pouvoir continuer à avoir une approche différente en matière de dommages-intérêts. Je pense que c'est la bonne approche, et, de fait, que la contre-proposition que le Canada a mise sur la table est la bonne. Je le souligne, parce que je pense qu'il est important que le Canada conserve la capacité de faire ses propres choix.

Cependant, c'est dans le domaine des verrous numériques que la proposition des Européens irait au-delà des exigences des traités internationaux, et cela a de véritables incidences pour le projet de loi C-32. Ces verrous servent à verrouiller des articles comme les DVD, les livres électroniques, les CD peut-être, ainsi que d'autres médias. D'aucuns se sont inquiétés du fait que les consommateurs pourraient avoir des motifs légitimes de prendre un DVD et de l'écouter sur leur iPad, iPod ou lecteur vidéo, ou encore de prendre un livre électronique et d'être en mesure d'exercer leurs droits en matière d'utilisation équitable. D'une certaine manière, ils demandent d'avoir les mêmes droits dans le monde numérique que ceux qu'ils possèdent dans le monde hors ligne, non numérique.

Les Européens proposent des règles qui vont bien au-delà des exigences en matière de droit international pour assurer la protection juridique des verrous numériques.

En ce qui a trait à l'AECG, je pense que le Canada devrait adopter la position selon laquelle il va fournir une protection pour les verrous numériques. C'est dans le projet de loi C-32, ce l'était dans le projet de loi C-61 ainsi que dans le projet de loi C-60. Manifestement, le Canada suit une tendance vers une forme de protection juridique des verrous numériques. Mais nous le ferons d'une manière conforme au droit international, et nous n'allons pas nécessairement aller au-delà de ces normes d'une manière qui frustrerait les attentes du consommateur et qui pourrait également avoir de véritables effets commerciaux nuisibles pour ceux qui se procurent des articles et qui finissent par constater la perte de leurs droits élémentaires en tant que consommateurs.

M. Peter Julian: Merci.

Ainsi, pour revenir à la question du verrou numérique, vous combinez les deux éléments, à savoir les dommages-intérêts préétablis liés aux violations à des fins non commerciales, et le verrou numérique. Là encore, cela signifie, pour l'utilisateur canadien moyen, que les conséquences sont extrêmement préoccupantes.

M. Michael Geist: Cela est possible, oui. Si des dispositions législatives étaient adoptées quant à l'imposition de dommages-intérêts préétablis en ce qui a trait aux verrous numériques, alors oui, le simple fait de tenter de contourner un tel verrou pourrait entraîner l'imposition de pénalités très substantielles.

Toutefois, dans le cadre de l'AECG, je suppose que nous nous dirigeons vers l'instauration d'une certaine protection juridique relative aux verrous numériques. Les Européens veulent que nous fassions la même chose, et à mon avis, le Canada doit s'assurer de conserver, dans sa propre législation, le même genre de souplesse que celle qui caractérise les lois internationales relatives à la protection juridique pour les verrous numériques. De fait, les Européens disent qu'ils veulent adopter la même approche que celle du Canada; ce que je dis, c'est que, dans les années 1990, nous avons mené des pourparlers qui ont abouti à l'adoption consensuelle d'un modèle qui offrait une marge de manœuvre pour ce qui est de la manière de faire cela, et j'estime que cet accord doit conserver le même genre de souplesse.

• (0935)

[Français]

M. Peter Julian: Merci beaucoup.

J'ai deux autres questions, dont une pour M. Doyle.

On sait très bien que la gestion de l'offre est sur la table. Le gouvernement l'a dit; plusieurs témoins l'ont dit aussi. Alors, la gestion de l'offre, même si c'est notre secteur agricole le plus stable et le plus profitable pour les petites communautés, est certainement sur la table de négociation présentement.

Votre inquiétude ne porterait-elle pas seulement sur l'entente mais aussi sur le fait que cela peut provoquer un genre d'effet domino pour d'autres ententes que le Canada va négocier?

[Traduction]

Ma dernière question s'adresse à M. Clow, de Cavendish Farms.

Merci de votre exposé. Une étude a été publiée cette semaine — ses auteurs sont Paul Grootendorst et Aden Hollis, qui enseignent respectivement à la Faculté de pharmacie de l'Université de Toronto et au département d'économie de l'Université de Calgary.

D'après ces auteurs, les dispositions de l'AECG concernant les droits de propriété intellectuelle se traduiront par un accroissement annuel de 3 milliards de dollars des coûts des soins de santé au

Canada. Cela aura une incidence non seulement sur le système public de soins de santé, mais aussi sur les particuliers et sur les régimes privés de soins de santé.

Ainsi, j'aimerais savoir si Cavendish Farms a mené une quelconque étude sur les répercussions de ces dispositions et de l'orientation qu'a prise le gouvernement dans le cadre des négociations actuelles sur votre régime privé de soins de santé.

M. Ron Clow: Nous n'avons pas mené une telle étude, et je ne sais donc pas, à ce moment-ci, quelles seront les répercussions de cela sur le régime de soins médicaux.

M. Peter Julian: Vous ne le savez pas à ce moment-ci.

Monsieur Doyle.

[Français]

M. Richard Doyle: Autrefois, dans la plupart des ententes bilatérales, les pays mettaient à l'avant, au début des négociations, les produits sensibles qu'ils ne voulaient pas mettre sur la table. Dans le contexte de l'Europe, l'objectif était de viser 90 p. 100 d'ouverture sur les lignes tarifaires, mais sans exclusion de la négociation aucune production ou industrie sensible.

Nous sommes inquiets parce que c'est différent des mécanismes de négociation bilatérale qui ont été utilisés dans le passé. Cela dit, je crois que la preuve va être dans la négociation même. À l'heure actuelle, tant les négociateurs que le gouvernement nous disent clairement qu'à l'intérieur des mécanismes de négociation, ils peuvent défendre les systèmes de gestion et s'assurer qu'ils demeurent protégés. Mais comme vous dites, au départ, aucun secteur n'a été exclu de cette négociation. On sait donc qu'ils sont tous sur la table. Par ailleurs, on sait aussi que l'Europe a aussi des produits sensibles et des secteurs sensibles. Il y aura donc un équilibre, à la fin de la négociation.

M. Peter Julian: Mais si vous voyez que c'est exclu des négociations, serez-vous contents?

[Traduction]

Le président: Monsieur Julian, je suis désolé, vos huit minutes sont écoulées.

[Français]

M. Richard Doyle: Absolument.

[Traduction]

Le président: Monsieur Keddy.

M. Gerald Keddy (South Shore—St. Margaret's, PCC): Je souhaite la bienvenue aux témoins. La discussion que nous avons ce matin est une bonne discussion. Cependant, vous avez fait deux ou trois commentaires que j'aimerais examiner de façon un peu plus approfondie.

Monsieur Geist, à part vous, personne ici n'est spécialiste en matière de droits de propriété intellectuelle, et personne ne prétend l'être. Toutefois, il ne fait aucun doute que le monde et la technologie sont en train de changer, et je crois que la technologie est, dans une certaine mesure, une arme à deux tranchants.

Vous avez dit — en fait, il s'agit de la dernière chose que vous avez dite — qu'il fallait préserver les acquis des négociations et des accords datant des années 1990. Cela remonte à plus de une décennie. La technologie évolue si rapidement que je me demande comment nous pourrions conserver ces accords.

Comprenez-moi bien: je ne suis pas en train de dire que les lois européennes sur le droit d'auteur ne vont pas assez loin. Je pense que le Canada doit élaborer sa propre solution, et je pense que c'est ce que nous tentons de faire avec le projet de loi C-32.

Toutefois, même si je fais confiance à nos négociateurs commerciaux qui sont en contact avec l'industrie, et même si je fais confiance à nos partenaires de l'OMC à l'échelle internationale qui tentent de déterminer exactement ce que nous réserve l'avenir, la difficulté qui se pose avec la technologie tient à ce que, dès que l'on croit exercer une certaine emprise sur elle, elle nous échappe.

J'aimerais que vous formuliez des observations sur cette notion de technologie en constante évolution, et sur la question de savoir s'il sera jamais possible d'évoluer au même rythme qu'elle.

• (0940)

M. Michael Geist: Je pense que vous avez raison. L'évolution de la technologie représente un véritable défi, surtout en ce qui concerne le droit d'auteur, mais à mon avis, il y a deux ou trois façons de composer avec cela. L'une d'entre elles consiste à réexaminer continuellement ces questions, et le projet de loi C-32, que le gouvernement a déposé, prévoit un examen quinquennal de la loi. À mon avis, le fait de reconnaître cette nécessité représente une bonne stratégie.

Cela dit, la question spécifique des verrous numériques fait intervenir des traités conclus dans les années 1990 et qui se voulaient avant-gardistes. On peut se demander s'ils l'étaient vraiment, mais il n'en demeure pas moins que, encore aujourd'hui, les normes établies dans le cadre de ces traités sont adoptées par de nombreux autres pays, par quelques-uns de nos partenaires commerciaux. Je ne suis pas en train de dire que nous ne devons pas faire progresser ces règles; ce que je suis en train de dire, c'est que la vue d'ensemble qu'elles nous fournissent a été conçue pour demeurer pertinente au fil du temps. J'estime que la loi doit être dotée de la même souplesse.

En outre, j'aimerais souligner rapidement que nous ne devons pas sous-estimer la capacité des principes fondamentaux de la Loi sur le droit d'auteur de faire face à quelques-uns de ces problèmes. Je vais vous donner un exemple. Sous sa forme actuelle, le projet de loi contient une disposition visant expressément les sites qui facilitent la violation du droit d'auteur, les sites habilitants, des sites conçus pour s'attaquer aux sites Web manifestement exploités par des pirates. Bien sûr, tout le monde est d'accord pour dire que nous devons être capables de faire face à ce genre de problème.

L'an dernier, trois semaines avant que le projet de loi ne soit déposé, 26 compagnies de disques ont discrètement intenté une énorme poursuite contre ce qui serait le site Web de piratage le plus connu au Canada, à savoir isoHunt. Cette poursuite s'appuyait sur l'actuelle loi canadienne sur le droit d'auteur. Ces compagnies de disques demandent des millions de dollars en dommages-intérêts, elles veulent la fermeture complète du site, elles le demandent en s'appuyant sur la loi en vigueur.

Cette poursuite permet de penser que toutes ces affirmations selon lesquelles ces compagnies sont impuissantes et que des réformes doivent être apportées déforment quelque peu la réalité, car dans les faits, dans de nombreux cas, il est possible d'utiliser les principes fondamentaux en matière de droits d'auteur, lesquels sont en place depuis des décennies, pour régler quelques-uns de ces problèmes. Dans une certaine mesure, on pourrait dire que cela revient à faire du neuf avec du vieux, mais il est encore possible d'appliquer efficacement les principes dont nous disposons déjà.

M. Gerald Keddy: Je comprends, merci.

Je pense que je vais adresser mes deux autres questions à M. Doyle.

Je comprends l'interpellation lancée par M. Guimond pour le compte de l'industrie laitière. Il a tendance à avoir un parti pris, j'ose le dire, mais il s'agit d'un parti pris avec lequel je suis d'accord. Ce n'est donc pas une mauvaise chose.

Toutefois, je ne pense pas qu'on puisse simplement affirmer qu'il ne peut pas y avoir de négociations. J'estime que le gouvernement a fait un très bon boulot — et je vous suis reconnaissant des félicitations que vous lui avez adressées à cet égard — au moment de défendre l'industrie laitière canadienne et la gestion de l'offre sur le marché canadien. Je suis d'accord avec l'idée, qui ne me semble pas mauvaise, selon laquelle les agriculteurs méritent d'être rémunérés à même la marge de profit associée à leur produit, et, en toute franchise, que nous prenions nos distances d'avec cette politique alimentaire bon marché subventionnée par le reste du monde. C'est aussi simple que cela.

Je pense que l'on ne dit pas cela assez souvent, et que nous devons le dire aux Canadiens. Dans les journaux, on répète sans cesse que nous payons trop cher pour nos produits laitiers. Ce que l'on ne dit pas, c'est que les Canadiens assument les coûts de production. Il n'y a rien de mal à cela, et si vous ne pouvez pas assumer vos coûts de production, vous n'avez pas le moyen de faire des affaires. Dans aucun autre secteur d'activité une entreprise ne pourrait fonctionner sans assumer ses coûts de production.

En ce qui concerne les indicateurs géographiques, comme ceux-ci représenteront un défi de taille, j'aimerais savoir si vous êtes entretenu avec nos négociateurs commerciaux à propos de la discussion qui devrait avoir lieu à ce sujet? Vous avez mentionné deux cas importants, celui du parmesan et celui de la feta. Il s'agit de deux produits bien connus, des fromages que l'on peut acheter en Australie, en Nouvelle-Zélande, au Canada, aux États-Unis — en fait, partout dans le monde. Je ne suis pas certain que nous parviendrons à nous entendre avec l'Union européenne sur les indicateurs géographiques de ce genre. Il s'agit d'une hypothèse, mais on pourrait en arriver à une solution simple, par exemple un indicateur du genre « feta canadienne », car en Europe, il y a certainement de la feta grecque, de la feta italienne et de la feta fabriquée dans d'autres...

Seriez-vous disposé, à tout le moins, à participer à une telle discussion? Il se pourrait que nous devions ajouter quelque chose au nom du produit, mais on ne peut pas simplement nous dire que nous ne pouvons pas utiliser le nom.

• (0945)

M. Richard Doyle: Je ne pense pas que l'industrie se soit penchée sur cette proposition précise. Je serais heureux de soulever cette question, s'il s'agit d'un compromis. Il y a eu une discussion au sein de l'industrie à l'échelle internationale — je me suis rendu en Nouvelle-Zélande en novembre dernier —, et, dans le cadre de l'OMC — car j'insiste de nouveau sur le lien —, les gens tentent de déterminer si certaines conditions pourraient être établies quant aux mesures qui pourraient être prises pour satisfaire les pays de l'Union européenne, mais on s'attend principalement à ce que de nouvelles indications géographiques soient adoptées pour remplacer ces indications très traditionnelles utilisées partout dans le monde depuis bon nombre d'années. Il pourrait s'agir d'une autre option.

M. Gerald Keddy: Le président me dit que je n'ai pas le temps d'aborder le sujet des pommes de terre.

Le président: Et ce, même si nous aimerions vraiment vous entendre parler.

Monsieur Andrews, bienvenue au sein du comité.

M. Scott Andrews (Avalon, Lib.): Merci.

Monsieur Keddy, mon ami, je vais aborder le sujet des pommes de terre à votre place.

Monsieur Clow, j'ai une seule question à vous poser. J'aimerais m'attarder encore un peu sur la question des tarifs pour entrer sur le marché européen et des tarifs que paient les Européens pour entrer sur notre marché. Il s'agit de questions à deux volets.

Pourriez-vous nous fournir quelques renseignements généraux quant à la quantité de produits agroalimentaires qui entrent au Canada depuis l'Union européenne à l'heure actuelle? À ce chapitre, l'industrie agroalimentaire européenne est-elle en concurrence avec la vôtre? Avez-vous cerné un quelconque marché au sein de l'Union européenne? Est-ce que vous expédiez des pommes de terre en Union européenne, malgré les tarifs qui s'appliquent actuellement? Avez-vous décelé un quelconque marché de l'Union européenne que vous pourriez éventuellement percer?

M. Ron Clow: Comme je l'ai mentionné, le tarif qui s'applique à l'entrée de nos produits en Europe est de 14,4 p. 100; ainsi, nous ne vendons pas de produits dans les pays où ce tarif s'applique, car il est prohibitif. Un tarif de 4 p. 100 s'applique aux produits européens qui entrent au Canada, et si vous vous rendez dans votre épicerie locale, vous y trouverez des produits de Belgique. La Hollande et la Belgique sont les principaux pays exportateurs en Europe. À ce chapitre, nous sommes nez à nez avec eux, de même qu'avec les Caraïbes et Porto Rico. Dans le secteur des services d'alimentation, c'est-à-dire le secteur de la fourniture d'aliments aux restaurants en Amérique du Nord, nous ne rivalisons pas nez à nez avec l'Europe, mais dans le secteur du commerce de détail, c'est le cas, et si vous allez au marché aujourd'hui, vous y trouverez des produits belges.

Comme nous expédions nos produits par bateau — il s'agit littéralement du moyen d'expédition le moins coûteux, car il en coûte proportionnellement le même prix pour expédier un produit par bateau en Europe et pour en expédier un par camion à Chicago —, nous estimons, et il s'agit d'une question sur laquelle nous nous sommes beaucoup penchés, que nous pouvons rivaliser avec le marché européen traditionnel puisque nos dépenses en énergie et en main-d'œuvre sont moins élevées, et que nos terres coûtent moins cher. Nous sommes peut-être davantage intéressés à pénétrer le marché des services d'alimentation que le marché de la vente au détail — nous aimerions approvisionner les grands restaurants, les chaînes de restaurants. Il s'agit d'un gros marché, et nous aimerions être en mesure de le pénétrer.

M. John Cannis: Toutefois, vous dites que le tarif de 14,4 p. 100 doit être rajusté de manière à ce que vous puissiez être concurrentiels.

M. Ron Clow: Ce que nous demandons, c'est que, d'entrée de jeu, le tarif de 14,4 p. 100 soit supprimé. Je sais que bon nombre de tarifs disparaîtraient dans les trois ou cinq ans, mais en ce qui concerne les produits congelés de la pomme de terre, nous aimerions que le tarif soit éliminé dès l'entrée en vigueur de l'accord, si un tel accord est ratifié.

M. John Cannis: Je présume qu'ils demanderont la même...

M. Ron Clow: Je suis d'accord avec vous.

M. John Cannis: ... il s'agit d'un accord réciproque — et, à mon avis, c'est ce que vous vouliez dire lorsque vous avez affirmé que nous avions 940 emplois à protéger.

M. Ron Clow: C'est exact.

M. John Cannis: En fait, vous voulez créer davantage d'emplois.

Merveilleux. Je pense que c'est raisonnable.

Monsieur Doyle, vous avez dit, si vous me permettez de vous citer, que nous apportons une contribution « plus que positive » au marché canadien.

Une fois l'AECG ratifié, pourrions-nous faire face à la concurrence, et que devons-nous faire pour être concurrentiels? Vous apportez une contribution positive au marché canadien. Poussons la réflexion juste un peu plus loin. La question des indicateurs géographiques est en train d'être examinée. Comme vous l'avez affirmé, il ne faut pas qu'un débat soit lancé sur cette question. Très bien, mais il est hautement improbable que cela se produise. Comment vous y prendrez-vous pour être en mesure d'être concurrentiels dans l'éventualité où l'AECG serait conclu?

M. Richard Doyle: Si cet accord est conclu et que l'on décide de protéger l'industrie européenne, nous ne serons pas concurrentiels puisque nous ne pourrions pas être concurrentiels.

À l'heure actuelle, le Canada reçoit plus de 20 000 tonnes de fromages importés. Nous sommes dans la même situation, avec des tarifs différents, même en ce qui concerne l'accès, où l'on constate des différences semblables à celles que l'on peut observer en ce qui concerne les pommes de terre. Nous pouvons exporter 4 000 tonnes de vieux cheddar au Royaume-Uni — d'après les plus récents chiffres que j'ai consultés, nous en exportons, si je ne m'abuse, environ 2 000 tonnes; nous n'atteignons même pas notre quota au Royaume-Uni. Auparavant, nous en vendions à Harrods, ou nous étions les fournisseurs de la Reine. Le fromage était absolument fantastique — c'est un fromage très spécial.

Malheureusement, le marché a été détruit, si je peux m'exprimer ainsi. À présent, en ce qui concerne le cheddar au Royaume-Uni, nous affrontons la concurrence sur un marché des produits de base. On a complètement cassé les prix. Les agriculteurs ne récupéreront pas leurs coûts au moment de tenter de conserver ce marché. En outre, comme je l'ai dit plus tôt, au Royaume-Uni, les agriculteurs reçoivent d'énormes montants... on parle de catégorie « feu vert » dans le cadre de l'accord commercial, mais il n'en demeure pas moins qu'ils reçoivent du financement du gouvernement, de sorte qu'il est absolument impossible pour une industrie qui ne peut compter sur aucun financement gouvernemental d'être présente sur ce marché et d'être concurrentielle. Si vous vous contentez d'être concurrentiel au chapitre des prix de vente, vous ne ferez pas de profit.

● (0950)

M. John Cannis: Je suis ravi que vous ayez dit cela, car cela figurera dans le compte rendu.

Si vous le permettez, j'aimerais revenir à ce que vous avez dit plus tôt, à savoir que, au fil des ans et des générations d'immigrants, nous avons créé toute une industrie et des marchés fondés sur des traditions autour des indicateurs géographiques, entre autres. Lorsque nous étions à Rome, la même question a été soulevée en ce qui concerne quelques-uns des produits fabriqués là-bas.

À votre avis, est-il possible qu'un quelconque accord soit conclu avec quelques-unes de ces industries qui ont été créées au Canada? Durant les négociations, on a en quelque sorte tenté d'aborder cette question et de déterminer si, par exemple, une entreprise italienne ou grecque fabriquant de la feta pouvait s'entendre avec une entreprise canadienne fabriquant le même produit. Ces entreprises pourraient peut-être en arriver à une entente, ou tenter de trouver un compromis pour le bien de cet accord global qu'est l'AECG.

D'après vous, est-ce que quelque chose du genre est possible? Avez-vous des commentaires à formuler là-dessus? Est-ce que quelqu'un a quelque chose à dire à ce sujet?

M. Richard Doyle: D'après mon expérience avec le parmigiano reggiano, je dirais qu'ils jouent dur. Ils ont tenté de faire enregistrer cette appellation à titre de marque de commerce. Nous nous sommes opposés à ce que l'appellation « parmigiano reggiano » soit enregistrée à titre de marque de commerce, même si cette appellation n'est pas employée au Canada — ici, nous fabriquons du parmesan. Le hic, c'est que les Italiens veulent que l'appellation « parmigiano reggiano » soit protégée non seulement en italien, mais en toute langue, dans les pays où on fabrique du parmesan. Ainsi, les Italiens veulent interdire l'utilisation, en toute langue, de tout terme s'approchant de « parmigiano ». Il est hors de question d'entreprendre des négociations sur cette base.

Je pense qu'on a suggéré, à titre de compromis, d'ajouter le terme « canadien » après le nom de certains fromages. À mon avis, il s'agit peut-être d'une solution que l'on pourrait envisager. Pour arriver là, il faudra, à mon avis, passer non pas par un accord avec l'industrie, mais par un accord de réglementation, et il est à espérer que cela se passe dans le cadre de l'OMC, car il s'agit de l'organisation qui doit s'occuper de ces questions. Si les choses se passent autrement, le Canada se trouvera dans une situation différente de celle de quelques pays, par exemple les États-Unis, les pays de l'Union européenne, les pays de l'Océanie, etc.

M. John Cannis: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci.

Monsieur Trost.

M. Brad Trost (Saskatoon—Humboldt, PCC): Merci, monsieur le président. Je vais partager mon temps avec M. Holder.

J'ai écouté quelques-uns des commentaires qui ont été formulés à propos des tarifs et des choses du genre. Nous savons que certains produits sont considérablement plus sensibles aux prix que d'autres. Si l'on parvient à faire en sorte que nos produits se distinguent, ils ne seront pas aussi sensibles aux tarifs. Ainsi, souvent, les tarifs ne sont pas les seuls paramètres qui entrent en ligne de compte.

Ma question s'adresse spécifiquement à M. Doyle et à M. Clow. Hormis les tarifs — et nous appuyons vos démarches en vue de faire entrer vos légumes congelés en Europe —, quelles sont, d'après vous, les principales préoccupations de nature réglementaire qui entourent ce traité? Ces préoccupations peuvent concerner la protection de notre marché, ce que reflète la position de M. Doyle, ou la volonté d'exporter et de pénétrer les marchés étrangers, comme le reflète la position de M. Clow.

Commençons par M. Clow.

M. Ron Clow: En toute honnêteté, le tarif représente le principal obstacle. À nos yeux, aucune question réglementaire de nature non commerciale n'est insurmontable.

M. Brad Trost: Ainsi, pour vous, il s'agit strictement d'une question d'argent...

M. Ron Clow: Tout à fait, oui.

M. Brad Trost: Monsieur Doyle.

M. Richard Doyle: Ma réponse est essentiellement semblable à celle de M. Clow. Les tarifs. À présent que la plupart des mesures d'importation et de contrôle du système de tarification ont été converties, les tarifs demeurent le problème. Nous sommes particulièrement préoccupés par la question des indicateurs géographiques, car nous savons que les Européens mènent une

campagne très vigoureuse à ce sujet. Nous sommes également préoccupés par la forme que prendront les négociations, à savoir si elles seront de nature bilatérale ou multilatérale.

En ce qui a trait à quelques-unes des autres questions, par exemple les questions de nature réglementaire entourant l'étiquetage, la salubrité des aliments ou la qualité des aliments, nos normes sont assez semblables à celles des Européens, et il ne s'agit donc pas pour nous d'un très grand problème.

• (0955)

M. Brad Trost: Ainsi, pour poursuivre dans le même ordre d'idées, je suppose que, si, au bout du compte, la question qui préoccupe les deux industries est celle des prix, à quels chapitres vos concurrents européens sont-ils, à votre avis, avantagés par rapport à vous? Je suis surtout intéressé de savoir si vous estimez que les subventions versées par un quelconque gouvernement au système d'agriculture européen vous préoccupent, et si vous estimez, là encore, que si les tarifs étaient réduits, vous pourriez être désavantagés en raison de ces subventions? Est-ce que l'un ou l'autre d'entre vous est préoccupé par des questions de ce genre?

M. Ron Clow: Oui, cela est toujours une préoccupation. Je ne suis pas certain que l'on puisse toujours en arriver à connaître le montant de ces subventions ou les formes qu'elles peuvent prendre, mais cela est toujours une préoccupation. C'est tout ce que je peux dire à ce sujet.

M. Richard Doyle: Comme je l'ai mentionné, les Européens ne cessent d'affirmer qu'ils ont réduit leurs subventions à l'exportation, qu'ils ont réduit leurs subventions de la catégorie bleue, et qu'ils calculent le total des mesures de soutien de la même façon que nous les calculons dans le cadre de l'OMC. En réalité, le niveau de dépenses de la commission dans le cadre de la PAC, la Politique agricole commune, a augmenté dans le secteur de l'agriculture, et il continue d'augmenter. Par conséquent, les États continuent de verser du financement aux producteurs.

Ils ont déréglementé les prix, établi des planchers plutôt que des cibles, contrairement à ce qui se faisait auparavant, et ils ont laissé d'énormes fluctuations se produire. Le marché des produits laitiers est particulièrement vulnérable, car il s'agit, sur le plan du commerce, de l'un des marchés les plus volatiles dans le monde entier. On constate une volatilité considérable. On a récemment observé une hausse de 150 p. 100 en six mois, et une baisse de 50 p 100 en six mois. En raison de ce genre de volatilité, nous avons besoin d'une protection accrue.

Il n'y a aucune comparaison possible au chapitre des coûts. Le problème ne tient pas au marché en tant que tel. À mon avis, les consommateurs européens paient le même prix que les consommateurs canadiens.

M. Brad Trost: Ainsi, toute mesure que nous pourrions prendre pour faire diminuer les subventions serait une bonne mesure.

Je vais céder le temps qu'il me reste à M. Holder.

Merci.

M. Ed Holder (London-Ouest, PCC): Merci.

Comme je suis un grand amateur de féculents, j'aimerais m'adresser à M. Clow, si vous le permettez. Vous avez parlé du tarif de 13,4 p 100 applicable aux pommes de terre, aux pommes de terre congelées, aux légumes congelés et à d'autres produits du genre. Je vais vous poser deux ou trois questions, et j'aimerais obtenir une réponse brève, dans la mesure du possible.

Vous avez indiqué que le Canada n'exportait pas de pommes de terre en Union européenne. Ma première question est donc la suivante: Exportons-nous des pommes de terre dans quelque autre pays que ce soit? Existe-t-il un marché d'exportation pour les pommes de terre? Deuxièmement, quelle est la taille de ce marché? En ce qui concerne plus précisément l'Union européenne, quelle est l'importance pour vous de ce marché?

En ce qui a trait au fait que les pommes de terre ne contiennent aucun OGM, je vous ai entendu dire que vous aimeriez que nous nous penchions sur cette question à un moment ou à un autre. Puis-je vous demander de nous indiquer brièvement, si cela est possible, votre point de vue à ce sujet? De toute évidence, je crois que cela nous place en bonne position sur le plan de la commercialisation dans le cadre de l'AECG, mais pouvez-vous nous indiquer votre point de vue à ce sujet également? Pouvez-vous réagir à tout cela?

M. Ron Clow: En ce qui concerne les marchés d'exportation, notre industrie exporte environ un milliard de livres de produits. Si l'on fait abstraction des États-Unis, nous exportons environ de 10 à 15 p. 100 de nos produits. Bon nombre de ces exportations sont attribuables aux circonstances, car la sécheresse sévit dans certaines régions du monde. Ainsi, nos exportations varient d'une année à l'autre.

Nous exportons en Asie. La plupart des usines de transformation de la pomme de terre sont situées dans l'État de Washington, en Oregon et en Idaho. Ces usines de la côte Ouest sont bien placées pour être concurrentielles en Asie. Quant à nous, avec nos deux belles usines de la côte Est, nous sommes bien placés pour percer le marché européen.

Notre marché d'exportation à l'extérieur des États-Unis est vaste, mais l'Union européenne n'en fait pas partie.

M. Ed Holder: Quelles sont les possibilités offertes par ce marché?

M. Ron Clow: Il s'agit d'un marché de huit milliards de livres. Il s'agit d'un marché d'une taille équivalente à celle des États-Unis. Si nous expédions 100 millions de livres de produits là-bas, cela passera inaperçu là-bas, mais pour nous, cela est énorme. Il s'agit d'une quantité de produits équivalente à celle que nous exportons aux États-Unis. Il s'agit d'une occasion considérable. Je suis originaire des Maritimes, et je crois qu'il s'agit d'une excellente occasion pour les provinces de l'Atlantique, et plus particulièrement pour nous.

En ce qui concerne les OGM, je vais formuler une opinion plus personnelle — ma réponse n'engage que moi, et je ne m'exprime pas au nom de Cavendish. J'estime simplement que les OGM peuvent régler beaucoup de problèmes. J'estime qu'il est avantageux pour la société, pour le secteur agricole et pour les consommateurs que nous cultivons des pommes de terre modifiées génétiquement, car cela nous évite de pulvériser nos récoltes aux 10 jours pour éliminer le mildiou — que tout le monde veut éviter — ou n'importe quel autre type d'organisme nuisible.

Il serait bien que nous ouvrons de nouveau le débat sur cette question dans l'avenir.

•(1000)

M. Ed Holder: Merci.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci. Vous avez terminé au bon moment.

Monsieur Bellavance.

[Français]

M. André Bellavance (Richmond—Arthabaska, BQ): Merci, monsieur le président.

On l'a entendu et on le sait, à la Chambre des communes, il y a unanimité sur la question de la protection de la gestion de l'offre. Je m'en réjouis. Cependant, dans le cas de l'entente avec l'Union européenne, mes collègues l'ont mentionné il y a quelques instants, on aurait pu croire et on aurait pu souhaiter que le gouvernement défende mieux la gestion de l'offre. En mettant la gestion de l'offre sur la table de négociation, on crée un dangereux précédent pour les négociations bilatérales ou multilatérales subséquentes. Tout à l'heure, Peter a parlé d'un effet domino. Pour ma part, je crois qu'on vient de créer un précédent. Dorénavant, le Canada aura probablement toujours l'obligation de mettre la gestion de l'offre sur la table, alors que nous ne savons même pas si l'Union européenne aurait refusé toute négociation si cet enjeu n'avait pas été sur la table.

Quoi qu'il en soit, on est pris avec ça, ce qui fait en sorte que le négociateur européen, M. Cellini, a dit que ce qui intéresse particulièrement l'Europe, entre autres, c'est un accès accru aux marchés du fromage et de la volaille. Cela n'aurait évidemment pas été le cas si la gestion de l'offre n'avait même pas fait l'objet de discussions dans le cadre de l'entente qu'on est en train de négocier.

Nous devons demeurer vigilants, c'est notre rôle. C'est aussi le vôtre, monsieur Doyle, et c'est également celui de tous les gens qui veulent protéger la gestion de l'offre. Nous importons déjà 8 p. 100 de nos fromages d'un peu partout dans le monde. Les deux tiers de ce pourcentage proviennent de l'Europe.

Quel est l'impact de l'accroissement de la part de marché de ces fromages? Premièrement, y a-t-il de la place pour les accueillir? Quel est l'impact sur nos fromages? C'est clair qu'il y en a un. Avez-vous, les Producteurs laitiers du Canada, chiffré cet impact?

M. Richard Doyle: Je n'ai pas les chiffres entre les mains, mais nous avons chiffré cet impact au début, lorsque nous avons fait les études économiques comparatives. J'aurais dû les apporter. Malheureusement, je ne peux pas vous les donner. Cela me fera plaisir de vous les envoyer plus tard.

Je partage un peu votre opinion, à savoir que c'est évident pour nous que la méthode traditionnelle d'amorcer des discussions bilatérales où sont exclus certains secteurs au préalable aurait été beaucoup plus souhaitable. Nous le regrettons énormément, c'est clair.

À l'heure actuelle, il y a beaucoup de transparence dans les négociations. Nous connaissons exactement les points sensibles de l'Europe, et l'Europe connaît très bien les nôtres. Que l'Europe, par la voie des médias, dise qu'elle veut avoir accès à notre marché du fromage et que le Canada fasse un peu la même chose en Europe pour faire valoir sa position, cela fait un peu partie du jeu.

Les Producteurs laitiers du Canada n'entrent pas tellement dans ce genre de débat. Nous préférons avoir de bonnes discussions avec les négociateurs, pour savoir si les positions mises sur la table reflètent les ambitions du Canada et les nôtres, en tant qu'industrie, à savoir que la gestion de l'offre ne soit pas négociée. Le monde des médias m'inquiète beaucoup moins que si j'apprenais un jour qu'un accès au marché du lait ou du fromage a été mis sur la table ou offert par le Canada. Dans un tel cas, je serais très inquiet, comme le disait M. Julian. Cela m'inquiéterait énormément de savoir que le Canada essaie de négocier en ouvrant le marché du fromage, par exemple.

M. André Bellavance: Au début des négociations, on a parlé d'agriculture. Je suis porte-parole du dossier de l'agriculture. Je suis donc cela de plus près que le commun des mortels. Quoi qu'il en soit, ce n'était peut-être pas le sujet dont on discutait le plus, l'enjeu majeur. Toutefois, au fil des négociations, on dirait qu'il y a beaucoup d'irritants, de discussions qui portent là-dessus. Dans l'entente, globalement, croyez-vous que l'agriculture est en train de prendre de plus en plus d'ampleur?

M. Richard Doyle: C'est peut-être le sujet dont on parle le plus. Dans la question du *procurement*, il y a aussi des enjeux très importants pour l'Europe. C'est évident que dans cette négociation, le Canada est beaucoup plus un demandeur que l'Europe. En d'autres termes, son marché est beaucoup plus important. Elle a des intérêts au Canada, mais nous voulons avoir accès, comme le disait M. Clow, à un marché qui est de 10 à 12 fois plus grand que le nôtre.

Dans ce contexte, il y a des risques. Il faut donc être très vigilant, comme vous le dites vous-même. Mais à l'heure actuelle, je me fierais aux négociateurs. Ils ont fait un bon travail, je pense, et j'espère qu'ils vont continuer dans cette voie. Nous verrons les résultats à la fin.

• (1005)

M. André Bellavance: Monsieur le président, est-ce qu'il me reste du temps?

[Traduction]

Le président: Votre temps est presque écoulé, mais vous pouvez poursuivre pendant une minute.

[Français]

M. André Bellavance: Monsieur Doyle, on sait que les Européens ont leurs propres produits sensibles, eux aussi. Croyez-vous que cela pourrait faire partie des négociations finales? Déjà, ils ont des tarifs douaniers assez lourds pour le boeuf, le porc et même pour les fruits et légumes. Vous connaissez bien les fédérations européennes de producteurs. Sont-elles souples face à la possibilité d'ouvrir leurs marchés à nos produits?

M. Richard Doyle: Les Européens ont leurs produits sensibles, eux aussi. Le porc et le boeuf, c'est sûr, sont des secteurs où il y a eu très peu d'accès accordé au Canada ou à tout autre pays.

Je pense que l'une des bases de toute entente — et M. Clow en a parlé tout à l'heure —, c'est qu'il y aura une harmonisation des tarifs, peu importe la question de l'accès. On a parlé d'accès sur une base de contingents tarifaires. Disons qu'on ne touche pas aux contingents tarifaires où il en existe; il y a quand même une libéralisation qui peut se faire. En fait, c'est la même situation pour le fromage: nos tarifs sont à peu près de 14 à 20 p. 100 quand on exporte versus 4 p. 100 quand on importe. Donc, dire qu'on va remettre tout cela à zéro, ce n'est pas un débat que l'on fait, même au niveau de l'industrie. On l'a fait dans le contexte de l'ALENA. Ce qui nous importe, c'est qu'on ne touche pas aux contingents tarifaires en tant que tels.

M. André Bellavance: Merci beaucoup.

[Traduction]

Le président: Merci.

Nous avons dépassé le temps dont nous disposions ce matin pour le présent débat. Je tiens à remercier les témoins de s'être présentés ici.

Monsieur Doyle, veuillez transmettre nos salutations à M. Laforge. Il est dommage que les conditions météorologiques l'aient empêché d'être parmi nous aujourd'hui.

Monsieur Geist, je vous remercie une fois de plus d'être venu ici.

Monsieur Clow, je vous suis reconnaissant d'avoir été parmi nous.

Je vais suspendre la séance pendant une minute. Il y a quelques affaires du comité dont nous devons discuter, et nous poursuivrons à huis clos. Je vous accorde deux minutes pour aller dire au revoir aux témoins, et nous passerons ensuite à la séance à huis clos.

[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>