



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 009 • 1^{re} SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 27 octobre 2011

Président

L'honorable Rob Merrifield

Comité permanent du commerce international

Le jeudi 27 octobre 2011

• (1140)

[Traduction]

Le président (L'hon. Rob Merrifield (Yellowhead, PCC)): Nous allons ouvrir la séance.

Nous attendons que les députés reviennent du vote. Je pense que nous sommes en nombre suffisant pour commencer.

Nos témoins sont ici, et nous allons devoir abrégé cette séance, puisque nous en avons deux de prévues. Aujourd'hui, nous allons parler de l'Accord économique et commercial global avec l'Union européenne, l'AECG.

Nous accueillons aujourd'hui l'Association canadienne du médicament générique, et Barry Fishman sera le premier à prendre la parole.

Ensuite, nous accueillerons l'Alliance canadienne du commerce agro-alimentaire, qui est représentée par Kathleen Sullivan. Je suis content que vous soyez ici.

Nous entendrons également Derek Butler, de l'Association of Seafood Producers.

Ne perdons pas de temps, passons directement à votre déclaration liminaire...

Le premier témoin va faire sa déclaration liminaire, monsieur Easter.

L'hon. Wayne Easter (Malpeque, Lib.): Je voudrais proposer une motion, monsieur le président.

Le président: Non, vous ne le pouvez pas.

L'hon. Wayne Easter: Si, j'y compte bien, monsieur le président. Conformément au Règlement, j'ai le droit de présenter une motion, et c'est ce que je vais faire. C'est prévu à l'ordre du jour.

Le président: Allons-y, c'est reparti pour un tour.

L'hon. Wayne Easter: Pas du tout. Je vais vous dire pourquoi je...

Le président: Contentez-vous de présenter votre motion, monsieur Easter, réglons ça d'abord.

L'hon. Wayne Easter: Très bien. Je propose:

1) Que, conformément à la motion adoptée le mardi 27 septembre 2011 par le Comité, relative à l'invitation des témoins suivants dans le cadre de l'étude sur les relations commerciales Canada-États-Unis - avant-projet de politique d'achat des États-Unis favorisant les produits américains:

Gary Doer, ambassadeur du Canada aux États-Unis;

L'honorable Ed Fast, C.P., député, et ministre du Commerce international, et d'autres représentants du ministère;

Des représentants du Centre canadien de politiques alternatives, de la Chambre de commerce du Canada et de l'Association des manufacturiers et des exportateurs du Canada;

Que les témoins comparaissent devant le Comité avant la fin de novembre 2011 et que le Comité présente à la Chambre un rapport assorti de recommandations et d'une demande de réponse du gouvernement au plus tard le vendredi 9 décembre 2011.

Voilà ma motion. Je prie les témoins de m'en excuser, mais si je procède de cette façon, c'est parce que chaque fois que nous présentons une motion, les députés de la majorité nous obligent à passer en séance à huis clos, ce qui nous empêche alors de discuter ouvertement de la motion. Or, il s'agit d'une motion dont il faut discuter en public, comme toutes nos motions d'ailleurs.

Pourquoi cette motion est-elle nécessaire? Le gouvernement du Canada n'a pas su réagir à la décision du président Obama de proposer une politique d'achat favorisant les produits américains. Pour nous, c'est très grave. L'AECG est un accord important, mais le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international reconnaît lui-même qu'en 2040, nos échanges avec les États-Unis continueront de représenter environ 75 p. 100 de notre commerce extérieur total. Par conséquent, nous ne pouvons pas nous concentrer sur d'autres accords et négliger la relation commerciale importante que nous avons avec les États-Unis.

J'estime qu'il est très important que le Comité convoque les principaux responsables de cette relation économique, afin qu'ils nous expliquent ce qui ne va pas, ce que nous pouvons faire pour y remédier, et comment nous pouvons nous assurer que le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, l'ambassade canadienne à Washington, le Ministre et nos délégations commerciales aux États-Unis sont informés de ce genre de décisions avant qu'elles ne soient prises.

Monsieur le président, comme je ne voudrais pas prendre trop de temps, je vais conclure en observant que le droit d'entrée de 5,50 \$, qui a causé la surprise et la déception du Ministre, avait été proposé au Congrès il y a déjà un certain temps et qu'aucun de nos représentants ne semblait l'avoir contestée. Il me paraît donc crucial que nous convoquions ces témoins pour que nous puissions nous assurer que le gouvernement du Canada protège la relation commerciale que nous avons avec les États-Unis et qu'il est capable d'anticiper les événements plutôt que de réagir après coup.

Voilà donc en quoi consiste ma motion, monsieur le président, et nous disons bien, dans le libellé, que nous aimerions que cela soit fait d'ici à la fin novembre. J'aimerais rappeler aux députés conservateurs que, lors d'une réunion publique dont nous n'avions pas fixé la durée maximum, tous les députés conservateurs avaient appuyé la motion, et j'espère qu'ils en feront autant aujourd'hui.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Easter. J'estime que cela n'avait rien à voir avec le contenu de la motion, mais quoi qu'il en soit, monsieur Shipley, réglons cela rapidement car nous avons beaucoup de témoins à entendre.

M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC): Très bien. Merci, monsieur le président.

Je suis vraiment déçu que... Très franchement, malgré tout le respect que je dois au député... Auparavant, quand nous étions membres du comité de l'agriculture, le député avait l'habitude, constamment, de transformer en question urgente le moindre sujet qui lui passait par la tête, et il recommence aujourd'hui.

Je crois que ce qui est urgent, c'est d'entendre nos témoins et d'examiner le dossier des accords de libre-échange, notamment celui que nous négocions avec l'Union européenne.

• (1145)

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer au vote. Tous ceux qui sont en faveur de la motion...

Monsieur Chisholm.

M. Robert Chisholm (Dartmouth—Cole Harbour, NDP): J'avais demandé à prendre la parole.

Merci, monsieur le président. J'ai deux ou trois choses à dire.

J'appuie la motion. En réponse à M. Shipley, j'aimerais rappeler que c'est une question qui a été soulevée il y a deux semaines. Si nous procédons de cette façon aujourd'hui, c'est parce que, très franchement, la façon dont le Comité traite ce genre de choses est une source de frustration considérable pour les députés de l'opposition.

J'ai soulevé la question mardi dernier, en disant que tous les membres de ce comité étaient des personnes responsables et prenaient leur travail très au sérieux. Certes, nous sommes des députés de l'opposition, mais nous n'en sommes pas moins des membres du comité à part entière, et nous avons le droit de participer aux discussions et d'être traités de façon équitable, juste et respectueuse. Or, nous estimons, très franchement, que ce n'est pas le cas.

La question qu'a soulevée M. Easter est importante, car elle concerne nos relations avec les États-Unis et, en particulier, nos relations commerciales. On dirait que notre gouvernement est souvent pris par surprise quand notre voisin du Sud prend des décisions. Je pense donc qu'il serait utile que les Canadiens aient une idée plus précise de ce qui s'est passé, relativement au contenu de la motion, et de l'évolution de notre relation commerciale avec les États-Unis.

Je déclare donc mon appui à la motion présentée par le député.

Le président: Nous allons tout de suite passer au vote.

Tous ceux qui sont en faveur de la motion?

L'hon. Wayne Easter: Puis-je demander un vote nominal, monsieur le président?

M. Rob Merrifield: Le greffier va s'en occuper.

M. Paul Cardegnà (greffier du Comité, Comité permanent du commerce international): Le vote porte sur la motion numéro 1 de M. Easter.

(La motion est rejetée par six voix contre cinq.)

Le président: La motion est rejetée.

Nous allons maintenant donner la parole à nos témoins, que je remercie d'être ici aujourd'hui.

Nous allons commencer par M. Fishman.

M. Barry Fishman (président du Conseil, président-directeur général, Teva Canada, Association canadienne du médicament générique): Je vous remercie d'avoir invité l'industrie du médica-

ment générique à comparaître dans le cadre de votre étude sur l'AECG.

Je m'appelle Barry Fishman. Je suis le président du conseil de l'Association canadienne du médicament générique, et le président-directeur général de Teva Canada.

Je suis accompagné de deux membres du personnel de l'ACMG: Jim Keon, qui est président de l'association, et Jody Cox qui est directeur des affaires fédérales.

Permettez-moi de vous dire d'abord quelques mots sur notre industrie.

Premièrement, notre industrie est très favorable à l'expansion des échanges internationaux et à la négociation d'accords commerciaux. Les fabricants de médicaments génériques approvisionnent le marché canadien, et nous exportons plus de 40 p. 100 de notre production vers plus de 100 pays.

L'industrie des médicaments génériques compte plus de 11 000 employés au Canada, surtout dans des emplois scientifiques très spécialisés, dans la recherche fondamentale et appliquée, dans le contrôle de la qualité et dans la fabrication. Grâce à notre solide implantation au Canada, nous entretenons tout un réseau de fournisseurs locaux, ce qui représente des milliers d'emplois supplémentaires. Nos sociétés membres sont surtout implantées en Ontario et au Québec, ainsi qu'au Manitoba.

Vous serez peut-être étonnés d'apprendre que les fabricants de médicaments génériques représentent la majeure partie de la production pharmaceutique au Canada. Nous investissons des centaines de millions de dollars dans la R-D canadienne chaque année, dans la mise au point de nouveaux produits, et dans des contestations judiciaires pour faire annuler des brevets non valides, afin de permettre l'introduction de nouveaux médicaments génériques sur le marché canadien.

Les médicaments génériques sont très rentables pour les Canadiens. Après plusieurs séries de réformes provinciales récentes, nos médicaments se vendent maintenant, en général, entre 60 et 75 p. 100 de moins que les médicaments d'origine équivalents. Cela représente, chaque année, plusieurs milliards de dollars d'économies pour le système de santé du Canada.

Dans le cadre des négociations de l'AECG, l'UE a présenté une série de propositions visant à accroître les monopoles des fabricants de médicaments d'origine, dont la plupart ont leur siège social en Europe. Selon une étude universitaire commandée par l'ACMG, ces propositions auront pour effet de retarder leur entrée en concurrence avec les médicaments génériques de trois ans et demi en moyenne. Cela signifie qu'il en coûtera 2,8 milliards de dollars de plus chaque année aux Canadiens, car ils devront alors se procurer des médicaments d'origine.

De plus, les propositions de l'UE ne tiennent pas compte du fait que le Canada dispose déjà d'un des régimes les plus stricts au monde pour ce qui est de la propriété intellectuelle, régime qu'il a resserré pas moins de huit fois depuis 1987. Et pourtant, les investissements dans la R-D des médicaments d'origine, calculés en pourcentage des ventes, n'ont pas cessé de diminuer et sont actuellement à leur niveau le plus bas en 10 ans. Comme l'a fait remarquer le ministre Barry Goodyear lors d'une récente interview avec le journal *The Hill Times*, la propriété intellectuelle des médicaments est bien protégée au Canada, et les investissements en R-D sont influencés par d'autres facteurs.

Bon nombre d'études montrent à l'évidence que la prolongation de la durée des brevets ne se traduit pas par une augmentation des investissements en R-D par les fabricants de médicaments d'origine, au Canada. Il faut savoir que les pays qui enregistrent depuis quelques années la plus forte augmentation des investissements en R-D sont l'Inde et la Chine, dont les régimes de PI comptent parmi les moins sévères. Les fabricants internationaux de médicaments d'origine qui investissent dans la recherche et l'innovation sont donc d'abord attirés par des coûts bas et une main-d'oeuvre qualifiée, et pas par le régime de PI.

Leur motivation principale, c'est le profit, c'est clair. Et l'UE n'a pas fait ces propositions pour accroître les investissements dans la recherche pharmaceutique au Canada. Elle ne fait ces propositions que pour augmenter les profits des sociétés pharmaceutiques, dont la plupart ont leur siège en Europe.

Le régime canadien de propriété intellectuelle pour les produits pharmaceutiques surpasse déjà les normes internationales. Il impose systématiquement une période de deux ans avant l'introduction des médicaments génériques, même si ces derniers n'empiètent pas sur leurs brevets. L'UE n'a pas ce genre de restrictions. Quant à notre délai d'exclusivité des données, il dure déjà trois ans de plus qu'aux États-Unis, qui est le plus gros marché d'exportation des fabricants canadiens de médicaments génériques.

Nous avons déjà, dans l'industrie pharmaceutique canadienne, un système impossible de doubles recours devant les tribunaux. Une fois que leurs brevets ont été contestés avec succès en vertu du Règlement sur les médicaments brevetés, les fabricants de médicaments d'origine ont la possibilité de contester la décision le jour même où les médicaments génériques apparaissent sur le marché, en excipant des mêmes brevets, dans le cadre de la Loi sur les brevets. Nous avons donc un système complexe et coûteux, qui est une source de gaspillage, et dont on ne trouve l'équivalent dans aucun autre pays et dans aucune autre industrie.

• (1150)

Ce système ajoute des coûts considérables et inutiles à notre système de soins de santé. Plusieurs groupes ont exprimé leurs préoccupations à ce sujet. Le Conseil canadien de la santé, l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes, la plupart des gouvernements provinciaux, les associations de personnes âgées et d'autres groupes ont fait savoir au gouvernement du Canada que les Canadiens ne pouvaient pas se permettre les augmentations considérables que les propositions de l'UE apporteraient aux prix des médicaments.

Prenons l'exemple du Lipitor, le médicament le plus vendu au monde, qui est fabriqué par Pfizer et dont les ventes ont représenté plus de 1,3 milliard de dollars au Canada, avant l'introduction des médicaments génériques vers 2005. Si ces propositions avaient été appliquées à l'époque, l'introduction des médicaments génériques aurait été retardée de deux ans, ce qui aurait coûté au système de santé canadien une facture supplémentaire de 1,9 milliard de dollars.

Ces propositions nuiront également à la capacité des fabricants canadiens de médicaments génériques de faire des profits et d'être compétitifs sur les marchés internationaux, étant donné que le régime canadien de PI influe directement sur la capacité des fabricants de médicaments génériques à mettre au point et à fabriquer de nouveaux produits pour les marchés d'exportation.

Tout resserrement de notre régime de PI pour les produits pharmaceutiques, comme l'exige l'UE, se traduirait par une diminution de la compétitivité des fabricants canadiens sur les marchés internationaux. Les propositions de l'UE compromettent la

capacité de notre industrie de fabriquer des produits au Canada pour les exporter sur les vastes marchés des États-Unis et de l'Europe, et elles contribuent également à retarder l'introduction de nouveaux médicaments génériques au Canada.

Autant dire que ces propositions éliminent en tout état de cause les niveaux de profits que nous avons besoin d'atteindre pour pouvoir maintenir la cadence de nos investissements et pour pouvoir contester les brevets des médicaments d'origine, alors que depuis toujours, notre industrie est autorisée à introduire des médicaments génériques de prix inférieurs, ce qui est indispensable à la durabilité du système canadien de soins de santé. Résultat: les mandats d'exportation, les investissements et les emplois des sociétés canadiennes de médicaments génériques finiront par quitter le Canada au profit d'autres pays.

Le régime de PI du Canada dépasse déjà les normes internationales en ce qui a trait aux médicaments. Ce n'est pas un système parfait, et l'industrie des médicaments génériques reconnaît que le gouvernement du Canada devrait le modifier sans tarder.

Notre industrie réclame des améliorations à ce système depuis plusieurs années. Le Canada devrait profiter des négociations de l'AECG pour simplifier le régime qui lie l'enregistrement du médicament générique au statut du brevet du princeps (patent linkage), et pour éliminer la possibilité de doubles recours devant un tribunal.

En conclusion, je voudrais insister sur le fait que les propositions de l'UE eu égard aux médicaments ne portent ni sur l'innovation ni sur la réduction des barrières commerciales. Elles visent à augmenter les profits des sociétés de fabrication de médicaments d'origine qui ont leur siège en Europe, au détriment des consommateurs et des régimes publics et privés, et au détriment des emplois dans la fabrication et des investissements dans la R-D au Canada.

Ce n'est certainement pas le moment d'apporter à notre régime de PI des changements qui vont se traduire par des coûts considérables pour notre régime de santé, lequel fait déjà l'objet de pressions intenses, et de prolonger les périodes d'exclusivité des médicaments princeps.

De tels changements contribueront également à restreindre les exportations de médicaments génériques, ce qui se traduira par la disparition de nombreux emplois dans nos usines de fabrication au Canada.

Je vous remercie de votre attention et je suis prêt à répondre à vos questions à la fin des exposés.

• (1155)

Le président: Merci beaucoup.

Je vais donner sans tarder la parole à Kathleen Sullivan, de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire.

Mme Kathleen Sullivan (directrice exécutive, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire): Bonjour. Je m'appelle Kathleen Sullivan et je suis la directrice générale de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire.

L'Alliance est une coalition d'organisations nationales et régionales qui soutiennent l'établissement d'un système ouvert et transparent de commerce international des produits agricoles et des produits alimentaires. Nous comptons parmi nos membres les grands exportateurs de produits agroalimentaires du Canada, notamment dans les secteurs du boeuf, du porc, du grain et des oléagineux.

Le secteur canadien de l'agroalimentaire dépend du commerce international. Le Canada exporte pour près de 40 milliards de dollars par an de produits agricoles et de denrées alimentaires, dont la moitié de notre boeuf, les deux tiers de notre porc, presque 75 p. 100 de notre blé et 85 p. 100 de notre canola. Il faut absolument que le gouvernement et l'industrie conjuguent leurs efforts pour développer les marchés d'exportation de ces produits.

L'Union européenne est un marché crucial pour le Canada. C'est un marché lucratif pour les exportateurs canadiens de produits agricoles et de produits alimentaires. En dehors de l'OMC, elle constitue le plus important débouché pour nos produits agroalimentaires depuis une génération. L'Union européenne compte 500 millions d'habitants qui, pour la plupart, partagent nos goûts en matière d'alimentation et s'intéressent aux produits alimentaires de grande valeur que le Canada a la réputation de fabriquer.

Or, nous n'exploitons pas pleinement ce marché. Nos exportations à destination de l'UE ne représentent que le dixième de nos expéditions aux États-Unis. Qui plus est, dans des secteurs clés pour nous comme le boeuf et le porc, nous n'avons pratiquement pas accès à ce marché. Par ailleurs, toutes sortes de barrières non tarifaires, notamment la réglementation sur les OGM, risquent de compromettre l'accès aux marchés qui nous sont ouverts pour certains produits d'exportation importants comme le canola.

La négociation de l'AECG a considérablement progressé. Plus de 90 p. 100 des lignes tarifaires concernant l'agriculture pourront être associées à des droits nuls le jour de l'entrée en vigueur de l'accord. Cependant, les négociateurs n'ont pas encore abordé les dossiers agricoles les plus sensibles, notamment l'accès au marché européen pour le boeuf et le porc canadiens et la réglementation des biotechnologies, lesquels revêtent une importance critique pour la réussite de cet accord de libre-échange.

Tout accord qui ne comporterait pas un ambitieux volet agricole n'en vaudrait pas la peine. Selon les résultats d'une étude conjointe Canada-UE, on estime à un quart environ la part de l'agriculture et de l'agroalimentaire dans l'augmentation des exportations qui résultera de l'AECG. C'est donc un débouché très important pour nous.

L'expansion et la prospérité futures du secteur canadien de l'agroalimentaire exigent un système commercial plus ouvert. L'OMC demeure notre priorité en matière d'échanges commerciaux, et l'AECG entre le Canada et l'UE pourrait s'avérer crucial pour le secteur canadien de l'agroalimentaire. Il pourrait ouvrir des débouchés à certains de nos produits agricoles et produits alimentaires clés et permettre d'éliminer des obstacles non tarifaires d'une manière qui fasse précédent.

Merci beaucoup.

• (1200)

Le président: Merci beaucoup.

Je vais maintenant donner la parole à M. Butler.

M. Derek Butler (directeur exécutif, Association of Seafood Producers): Merci à vous, monsieur le président ainsi qu'à tous les membres du comité qui m'avez invité à comparaître ce matin.

Je m'appelle Derek Butler. Je suis le directeur exécutif de l'Association of Seafood Producers de Terre-Neuve-et-Labrador. Je suis heureux de représenter les membres de mon association devant vous ce matin.

Les membres de l'ASP produisent la majeure partie des fruits de mer de la province. Depuis la fin du moratoire, certains prétendent qu'il n'y a plus de poisson. Je suis ici pour vous dire que la valeur du poisson a doublé par rapport à ce qu'elle était avant le moratoire,

grâce notamment aux crustacés. Nous sommes toujours le principal employeur du secteur privé de Terre-Neuve-et-Labrador.

La production de fruits de mer de Terre-Neuve-et-Labrador représente entre le cinquième et le quart de toute la production canadienne. C'est une industrie d'exportation. En 2010, nous avons exporté 83 p. 100 de notre production. Depuis huit ans que je suis à l'ASP, cela représente plus de 6 milliards de dollars d'exportations rien que pour une province.

Le message que je dois vous transmettre aujourd'hui est simple: nous appuyons tous les efforts déployés pour obtenir un accord de libre-échange, mais pas à n'importe quel prix, bien sûr. L'AECG représente un débouché important pour mon industrie et pour tous les producteurs canadiens de fruits de mer, car nous sommes tributaires des exportations, c'est aussi simple que ça.

On sait que 66 p. 100 de la production canadienne de fruits de mer est exportée aux États-Unis, mais pour Terre-Neuve-et-Labrador, ce chiffre n'est que de 34 p. 100. Près de 20 p. 100 de nos exportations sont expédiées vers l'Union européenne. Ce chiffre n'est pas important, mais il pourrait le devenir dans un nouveau contexte.

Un accord de libre-échange avec l'Europe, assorti de tarifs réduits, pourrait se traduire par une augmentation des exportations et des possibilités d'expansion, car le marché européen est un marché sophistiqué. Le client européen est un client sophistiqué. Les Européens mangent plus de fruits de mer par habitant que les Canadiens ou que les Américains. Et dans ce domaine, l'Europe accuse un déficit commercial d'environ 4 millions de tonnes par an. Ils ont besoin de fruits de mer, qu'ils ne peuvent pas trouver sur place. Nous nous ferons un plaisir de leur en vendre.

La réduction voire l'abolition des tarifs peut se traduire par de nouveaux débouchés commerciaux pour Terre-Neuve-et-Labrador, l'Île-du-Prince-Édouard et d'autres provinces canadiennes. Il ne faut pas oublier que Terre-Neuve-et-Labrador n'est pas plus éloignée de la Grande-Bretagne qu'elle ne l'est de Winnipeg, et que, d'après mes calculs, elle n'est pas plus éloignée de l'Italie, à 58 km près, qu'elle ne l'est de Vancouver, même si ça peut surprendre.

Je veux dire par là que nous sommes des partenaires commerciaux naturels de l'Europe. C'est presque notre arrière-cour, mais il faut faire baisser les tarifs qu'ils nous imposent. Ces tarifs sont élevés, de 12 à 20 p. 100, et nous devons les faire diminuer.

Ces tarifs sont pratiquement des vestiges. Ils sont là parce qu'ils étaient là avant. Leur suppression serait bénéfique pour les consommateurs européens, pour les entreprises européennes, et pour tous ceux qui veulent acheter des fruits de mer canadiens à des producteurs de fruits de mer canadiens.

Nous avons deux recommandations à faire. Nous demandons l'abolition complète des tarifs, immédiatement après l'entrée en vigueur d'un accord de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne. En effet, étant donné que les producteurs européens de fruits de mer n'ont pas besoin d'une période d'adaptation et que l'Europe accuse un déficit commercial dans ce secteur, il nous paraît logique d'abolir ces tarifs immédiatement.

Nous devons par contre nous montrer vigilants, pour que l'abolition de ces tarifs ne s'accompagne pas d'une hausse proportionnelle d'autres barrières tarifaires.

Je manquerais à mes obligations si je ne profitais pas de cette occasion pour vous rappeler que l'industrie canadienne des fruits de mer continue de fonctionner selon un modèle désuet. Des pressions socio-économiques s'exercent pour une gestion rigoureuse de la ressource, et l'industrie dépend beaucoup de l'assurance-emploi. Ce modèle ne nous permet pas d'attirer les capitaux dont nous avons besoin pour moderniser nos flottes ou pour récolter nos produits au bon moment de l'année. C'est un souci que nous devons tous partager, parce qu'avec un meilleur modèle, notre industrie pourrait, en augmentant les exportations du Canada, contribuer davantage au PIB de notre pays. Autrement dit, nous sommes pour l'instant un atout insuffisamment exploité, et cela devrait préoccuper le Comité.

Nous pouvons réduire les tarifs et pénétrer de nouveaux marchés, mais nous pouvons aussi régler des choses chez nous. Si nous craignons le changement, nous devrions craindre encore plus l'obsolescence.

Pour terminer, j'aimerais vous remercier de m'avoir écouté. Je vous suggère de manger des fruits de mer ce soir au dîner. Nous sommes prêts à répondre à vos questions.

Merci.

• (1205)

Le président: Merci beaucoup de toutes ces déclarations.

Nous disposons de moins de temps, étant donné le vote et l'intervention. Quoi qu'il en soit, nous tenons à entendre tous les témoins, et je vais donc commencer par une première série de questions et réponses courtes. Si nous ne réussissons pas à poser toutes nos questions, nous pourrions éventuellement vous demander de revenir.

Pour commencer, chaque député aura droit à trois minutes.

Monsieur Chisholm.

M. Robert Chisholm: Merci beaucoup.

Je vous prie de m'excuser de n'avoir pas eu suffisamment de temps pour examiner toutes ces questions.

Monsieur Butler, je comprends d'autant plus vos arguments que j'ai eu l'occasion de rencontrer des producteurs de la Nouvelle-Écosse et des représentants de Terre-Neuve-et-Labrador. Je vous comprends parfaitement lorsque vous dites qu'il est de notre intérêt de pénétrer ces marchés, mais, comme vous l'avez souligné ainsi que d'autres d'ailleurs, pas à n'importe quel prix. Soyez assuré que, tout au moins pour ce qui concerne les députés de la majorité, nous allons étudier sérieusement vos propositions.

Madame Sullivan, nous nous sommes déjà parlé — vous connaissez nos positions — et je peux vous dire que nous appuyons tout à fait ce que vous avez dit.

Je vais passer aux médicaments génériques et dire ceci au témoin: j'ai été très surpris par l'étude dont vous avez parlé, qui indique une augmentation de 2,8 milliards de dollars de la facture pour notre système de santé. Je viens de la Nouvelle-Écosse, où le gouvernement collabore activement avec votre secteur et d'autres industries pour essayer de contrôler l'augmentation des prix des médicaments, avec pas mal de succès d'ailleurs.

Pouvez-vous me dire si vous avez reçu une réponse du gouvernement du Canada à votre étude, et quelle sera l'incidence sur notre système de santé d'une prolongation de l'exclusivité des médicaments d'origine?

M. Jim Keon (président, Association canadienne du médicament générique): Nous avons présenté l'étude au gouvernement

fédéral, au négociateur en chef. Je dois dire qu'on nous a donné la possibilité de présenter nos arguments.

Les coûts sont un élément capital de ces propositions, surtout, comme vous l'avez dit, pour les gouvernements provinciaux mais aussi pour les régimes d'assurance. J'ai dit dans ma déclaration que l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes, qui représente des employeurs et des compagnies d'assurances importants, ainsi qu'un certain nombre d'autres groupes avaient exprimé des préoccupations.

Le gouvernement fédéral nous a écoutés et nous a dit que l'étude lui paraissait très intéressante. Il ne s'est pas engagé à céder aux demandes des Européens. Pour le moment, il écoute. Il essaie de voir quelle en sera l'incidence, mais le coût supplémentaire qu'entraînerait la prolongation pendant encore trois ans et demi de l'exclusivité des médicaments d'origine, et le report d'autant de l'introduction des médicaments génériques, représente manifestement un enjeu considérable.

M. Robert Chisholm: Au cours de ces deux discussions, ont-ils contesté vos chiffres? Vous ont-ils dit que vos chiffres sont complètement à côté de la plaque, qu'ils brouillent les cartes, qu'eux ont des informations qui prouvent le contraire? Est-ce que ça c'est passé un peu comme ça?

Je sais que, pour ma part, je n'ai pas obtenu beaucoup de réponses, alors je me demandais si, de votre côté...

M. Jim Keon: L'étude dont vous parlez a été faite par deux économistes réputés du secteur pharmaceutique au Canada: Aidan Hollis, de l'Université de Calgary, et Paul Grootendorst, de l'Université de Toronto. Ce sont leurs chiffres à eux.

Ils ont simplement examiné les derniers lancements de médicaments génériques et se sont demandé ce qui se serait passé si ces lancements avaient été retardés conformément à ces propositions. Barry a cité l'exemple du Lipitor. Ils ont observé qu'en moyenne, le lancement des médicaments génériques aurait été retardé de trois ans et demi. Ensuite, à partir des différents prix des génériques — de 25 à 35 p. 100 de moins que les médicaments d'origine équivalents —, ils ont calculé les coûts supplémentaires que cela aurait entraîné.

Tout cela est clairement indiqué dans l'étude —quelle méthode d'analyse ils ont suivie —ainsi que les coûts. Si les gens veulent modifier les hypothèses de départ, tout ça est clairement indiqué. Nous n'avons pas connaissance d'une autre étude qui conteste —

M. Robert Chisholm: Donc, il n'y a pas —

Le président: Désolé, monsieur Chisholm, votre temps de parole est épuisé.

Monsieur Cannan, vous avez la parole.

M. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC): Merci, monsieur le président, et merci aux témoins de leurs déclarations.

Comme notre temps est limité, je vais passer tout de suite à la lettre que le ministre Fast a reçue de la Société Alzheimer, et je cite:

Des statistiques récentes sur la maladie d'Alzheimer soulignent la nécessité de financer davantage la recherche et le développement de nouveaux médicaments. À l'heure actuelle, 1 Canadien de plus de 65 ans sur 11 souffre de la maladie d'Alzheimer ou d'une démence connexe.

Je sais que c'est un grave problème. Je représente l'une des plus grandes circonscriptions de l'Okanagan — avec mon collègue, M. Albas — où la population est vieillissante, mais je sais que c'est un problème dans tout le Canada.

La lettre poursuit ainsi:

Les progrès récents de la recherche sur la maladie d'Alzheimer sont encourageants, mais il reste encore beaucoup à faire.

Nous représentons des malades et nous sommes un acteur important du secteur des sciences de la vie au Canada. À ce titre, nous estimons que la négociation de l'AECG entre le Canada et l'UE offre au gouvernement Harper la possibilité d'améliorer les normes relatives à la propriété intellectuelle eu égard aux médicaments, de façon à faire du Canada un chef de file de la recherche médicale de pointe et une destination de choix pour les investisseurs internationaux qui financent la mise au point de traitements et de médicaments d'avant-garde.

Ma question est la suivante, et je m'adresse à celui qui veut bien y répondre: vous avez dit qu'en pourcentage des ventes, les investissements consacrés à la R-D pharmaceutique avaient en fait diminué. Ils disent, eux, qu'ils ont investi 1,5 milliard de dollars en 2010. Auriez-vous un graphique ou un relevé des pourcentages des ventes des dernières années, que vous pourriez nous faire parvenir plus tard, à moins que vous n'ayez cela sous la main?

À titre de représentant du secteur des médicaments génériques, avez-vous des suggestions à nous faire pour encourager davantage l'innovation, la recherche et la mise au point de nouveaux médicaments pour la maladie d'Alzheimer?

• (1210)

M. Barry Fishman: S'agissant des investissements dans la recherche et de leur proportion décroissante par rapport aux ventes, le PEPMB a publié un document qui indique très clairement que cette proportion diminue depuis neuf ans.

Pour ce qui est de la maladie d'Alzheimer, tous les besoins ne sont manifestement pas satisfaits. Nous sommes tout à fait favorables à l'innovation. Nous pensons qu'avec le régime de propriété intellectuelle qui est actuellement en vigueur au Canada, les fabricants de médicaments d'origine ont de quoi obtenir un bon rendement sur leurs investissements, surtout dans les nouvelles recherches qui portent sur des médicaments pour des maladies comme la maladie d'Alzheimer.

Ne pensez surtout pas que les fabricants de médicaments génériques sont contre l'innovation. Au contraire, c'est le moteur de l'industrie pharmaceutique: les nouveaux produits créent de l'innovation; les marchés se développent, puis les brevets viennent à expiration; les médicaments génériques apparaissent alors sur le marché, à un prix intéressant. C'est un cycle qui se répète depuis des années, et nous pensons que c'est un cycle très productif.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Easter.

L'hon. Wayne Easter: Merci, monsieur le président.

Merci à vous, chers témoins, de comparaître devant nous aujourd'hui.

J'aimerais moi aussi parler des produits pharmaceutiques et des médicaments génériques, car c'est un enjeu énorme. Si vos chiffres ne sont pas trop loin de la réalité, il est vrai que, pour notre système de santé, cela représente un coût supplémentaire astronomique.

C'est incroyable que le gouvernement n'ait pas fait faire une analyse indépendante des avantages nets de vos deux industries. En fait, le négociateur en chef nous a dit, quand il a comparu devant notre comité, qu'une analyse interne avait été faite sur certaines questions, mais aucune en particulier sur les coûts des médicaments. Je pense que le gouvernement a failli à sa tâche.

J'ai eu l'occasion de rencontrer des représentants de l'industrie pharmaceutique et de votre industrie, et je dois vous avouer que je ne sais pas lesquels croire. Vous avez dit que la prolongation de l'exclusivité des médicaments brevetés ne se traduisait par une augmentation des investissements. Mais les représentants de

l'industrie pharmaceutique m'ont dit exactement le contraire, et que cela permettait de mettre au point de nouveaux médicaments pour mieux soigner les gens et de réduire les dépenses de santé.

Pouvez-vous étayer vos arguments? Pouvez-vous nous remettre des documents qui confirment ce que vous dites, à savoir que la prolongation de l'exclusivité des médicaments brevetés ne fait pas augmenter l'investissement dans la recherche pharmaceutique?

M. Jim Keon: Oui, nous pouvons déposer des documents sur les investissements dans la recherche et le développement, et leur déclin au cours des dernières années, malgré un régime canadien plus sévère en matière de propriété intellectuelle. Nous pouvons également déposer des documents sur les pays qui attirent ces investissements?

L'hon. Wayne Easter: Merci de nous laisser tous les documents que vous pouvez avoir là-dessus.

Deuxièmement, dans la foulée de l'AECG, pensez-vous que d'autres marchés vont s'ouvrir dans l'Union européenne pour les fabricants canadiens de médicaments génériques?

Enfin, et ce sera ma dernière question, monsieur le président, je voudrais m'adresser aux représentants de l'industrie des pêches. Je comprends vos préoccupations au sujet des tarifs, et j'essaie de me souvenir... Je crois que le grand coupable, ici, c'est le Danemark, avec la crevette.

Derek, quel est le tarif actuel? C'est bien le Danemark le grand coupable?

• (1215)

Le président: Soyez bref dans votre réponse.

M. Barry Fishman: S'agissant de la première question, qui portait sur les exportations, notre industrie compte environ 8 000 emplois dans le secteur de la fabrication. Environ 40 p. 100 de ce que nous produisons au Canada est destiné à l'Europe et aux États-Unis. Ces volumes d'exportation sont absolument essentiels à la survie des fabricants canadiens. Les propositions de l'UE ne feront que prolonger et renforcer l'exclusivité des médicaments brevetés, ce qui aura tout naturellement une incidence sur notre capacité à pénétrer d'autres marchés internationaux.

Le président: Bien, merci.

Monsieur Butler, avez-vous un bref commentaire à faire?

M. Derek Butler: Oui, monsieur Easter, c'est un enjeu important, et le problème principal, c'est le CTA. Nous espérons qu'avec un AECG, nous n'aurons plus ce problème-là, car ce contingent tarifaire autonome représente 20 000 tonnes à 0 p. 100.

Le problème avec le CTA qui expire cette année est qu'il est assorti de prescriptions d'utilisation finale. Autrement dit, nous ne pouvons pas l'utiliser pour certains produits ou pour certaines formes de produits, parce qu'à ce moment-là, nous sommes assujettis à des droits de 12, 15 et 20 p. 100. Le CTA nous empêche également de faire connaître notre marque. Si on nous impose des prescriptions d'utilisation finale, nous ne pouvons pas exporter notre produit avec la marque Canada parce qu'il doit subir beaucoup de transformation en Europe.

Le président: Monsieur Shipley, c'est vous qui allez mettre un terme à cette série de questions. Vous avez trois minutes.

M. Bev Shipley: Je n'en ai qu'une petite, et elle s'adresse à Kathleen.

Vous dites que les débouchés commerciaux qui s'offrent à nous sont les plus importants depuis une génération. Ce qui vous préoccupe surtout, ce sont les règlements sur le boeuf, le porc et la biotechnologie. Nous savons qu'environ 25 p. 100 des exportations canadiennes seront des exportations agricoles. C'est énorme. Dans tous nos accords commerciaux, l'agriculture a toujours été un secteur clé, nous le savons bien.

Pouvez-vous nous dire à quelles barrières commerciales et non commerciales vous vous heurtez, afin que nous puissions faire quelque chose à leur sujet?

Mme Kathleen Sullivan: Je crois que le plus gros problème que nous ayons en ce moment avec l'Union européenne concerne les différences de traitement des produits biotechnologiques. Nous exportons 85 p. 100 de notre canola. À l'heure actuelle, c'est notre principale culture commerciale. Les consommateurs canadiens ont dans l'ensemble très bien accepté les produits génétiquement modifiés, mais ce n'est pas tout à fait le cas des consommateurs européens. Bien sûr, nous ne pouvons pas obliger les Européens à consommer des produits biotechnologiques contre leur gré.

L'Europe est aussi un marché très important pour le canola qui sert à la fabrication de biocarburants et d'alimentation pour le bétail, et il faudrait beaucoup plus d'harmonisation entre les règlements du Canada et ceux de l'UE. À l'heure actuelle, nous n'avons pas de problème d'accès aux marchés européens. Ce sont vraiment les problèmes de réglementation qui nous empêchent carrément d'exporter. Il faut donc absolument régler ces problèmes, sinon, on aura beau négocier des accords commerciaux, ça ne nous servira pas à grand-chose.

M. Bev Shipley: Bien. Vous avez parlé du boeuf et du porc.

Mme Kathleen Sullivan: Oui, nous avons aussi des problèmes avec le boeuf et le porc. La réglementation canadienne qui s'applique aux abattoirs est différente de la réglementation européenne. Nous avons toujours dit que, s'agissant des produits alimentaires, tous nos règlements doivent être avant tout axés sur la sécurité des consommateurs et le bien-être des animaux, mais l'essentiel, c'est quand même le produit final. Même si nous avons des pratiques différentes dans nos usines de transformation, du moment que le produit final est aussi sûr qu'en Europe, c'est ça qui compte.

M. Bev Shipley: Pour ces trois produits, c'est l'harmonisation des réglementations qui est l'enjeu le plus important?

Mme Kathleen Sullivan: Oui, et à l'avenir, il faudrait qu'on discute longtemps à l'avance du genre de réglementation qu'on veut mettre en place, si on veut faire du commerce avec l'Europe. Nous ne nous attendions pas à avoir ce problème parce que, comme nous n'exportons pas beaucoup de ces produits en Europe, nous n'avons pas eu beaucoup de discussions là-dessus. Si bien que les règlements que nous avons adoptés et ceux que l'Europe a adoptés ne correspondent pas nécessairement. Il faut donc que nous discutions à fond de tout cela avec nos homologues européens, et c'est pour ça que nous passons beaucoup de temps à Bruxelles et ailleurs en Europe, en ce moment.

Le président: Merci beaucoup.

Je tiens à remercier les témoins d'être venus et les prie de nous excuser de la brièveté de la période de questions et réponses. Il se peut que nous réinvitions certains d'entre vous, peut-être vous tous, à revenir nous voir pour avoir une discussion plus approfondie, mais pour le moment, nous allons nous en tenir à notre ordre du jour et passer au deuxième groupe de témoins.

Nous allons faire une pause, le temps que les nouveaux témoins prennent place, et ensuite nous reprendrons nos travaux. Merci.

• (1215)

_____ (Pause) _____

• (1220)

Le président: La séance est ouverte.

J'aimerais souhaiter la bienvenue à M. Williams, des Compagnies de recherche pharmaceutique du Canada (R-D). Il est accompagné de plusieurs personnes, que je vais lui laisser le soin de nous présenter.

Nous accueillons également Wally Smith, président des Producteurs laitiers du Canada, ainsi que John Masswohl, de la Canadian Cattlemen's Association, de Calgary, avec qui nous allons dialoguer par vidéo-conférence.

Nous sommes heureux de vous avoir parmi nous.

Nous allons commencer sans tarder.

Monsieur Williams, vous avez la parole. Bienvenue parmi nous.

M. Russell Williams (président, Les compagnies de recherche pharmaceutique du Canada (Rx & D)): *Merci beaucoup.* Merci de nous avoir invités à comparaître aujourd'hui devant votre comité.

Je suis accompagné de Brigitte Nolet, de chez Hoffmann-LaRoche Canada; cette société est membre de notre groupe et a des installations à Mississauga et à Laval; je suis aussi accompagné de Declean Hamill, notre vice-président des affaires juridiques.

Nous sommes une industrie d'innovation pharmaceutique et un acteur important dans l'économie canadienne du savoir. Nous comptons parmi nos membres aussi bien des grandes entreprises internationales que des jeunes pousses. Nous employons 15 000 personnes, investissons 1,3 milliard de dollars dans la recherche chaque année, et employons indirectement 40 000 personnes. Nous sommes aussi les plus gros investisseurs privés en recherche médicale au Canada. Nous avons investi 20 milliards de dollars au cours des 20 dernières années.

Mais surtout, nous mettons au point et commercialisons de nouveaux médicaments et vaccins qui sauvent des vies humaines et qui préviennent des maladies. Grâce à nos médicaments, les Canadiens sont en mesure de gérer les maladies chroniques dont ils souffrent. Pouvez-vous imaginer ce que deviendrait le secteur de la santé s'il n'y avait pas d'innovation? Nos médicaments et nos vaccins sont un facteur clé de la viabilité du système de santé.

[Français]

De plus, nos médicaments innovateurs représentent 5 p. 100 des dépenses totales reliées aux coûts du système de santé.

[Traduction]

Nous estimons que l'AECG offre l'occasion au Canada de renforcer son régime de propriété intellectuelle en ce qui concerne le secteur des sciences de la vie. Dans le passé, chaque fois qu'il l'a fait, ça a eu un effet bénéfique sur les patients canadiens, sur notre système de santé — c'est ce que montre le graphique — et sur l'économie, aussi bien pour nos membres que pour les fabricants de médicaments génériques.

Tout à l'heure, des représentants des fabricants de médicaments génériques vous ont dit que le Canada utilisait un régime de PI moins sévère pour pouvoir mieux contrôler ses dépenses de santé, mais ce n'est pas ce que font les autres pays. En fait, il n'y en a aucun qui fait ça. Les Européens protègent davantage les droits de PI que le Canada, et, dans la plupart des pays européens, les dépenses de santé représentent un pourcentage du PIB inférieur à celui du Canada. Nous estimons que notre économie, qui est une économie de savoir, doit être fondée sur l'innovation, et pas sur l'imitation. Les droits de PI contribuent à protéger et à encourager l'innovation dans tous les secteurs industriels.

Nous estimons que le Canada devrait prendre les mesures suivantes: offrir un droit d'appel véritable aux innovateurs — c'est une simple question de justice; renforcer la réglementation relative à la protection des données, en la faisant passer de 8 à 10 ans, comme en Europe; et mettre en oeuvre un régime de rétablissement de la durée des brevets, qui est déjà en vigueur dans tous les pays de l'OCDE, à l'exception de trois dont le Canada.

Comme l'indique le graphique à l'écran, le Canada a pris du retard sur l'UE et sur les USA en matière de PI pharmaceutique. C'est la réalité. Nous ne sommes pas compétitifs.

• (1225)

Mme Brigitte Nolet (directrice, Relations gouvernementales et politiques en santé, division des soins spécialisés, Hoffmann-La Roche Limitée, Les compagnies de recherche pharmaceutique du Canada (Rx & D)): Monsieur le président, à l'instar des membres du comité, les employés de notre industrie sont fiers de faire la promotion et la défense des intérêts du Canada à l'étranger.

[Français]

Nous sommes des ambassadeurs du Canada dans toutes nos compagnies à l'étranger.

[Traduction]

Nous sommes convaincus que le Canada offre de nombreux avantages clés grâce auxquels nous réussissons à attirer des investissements internationaux dans la recherche fondamentale et appliquée.

[Français]

Malgré ces avantages, la propriété intellectuelle demeure la pierre angulaire de notre industrie. Elle est un facteur important des décisions en matière d'investissement global, car elle signale la valeur accordée à la protection des nouvelles découvertes.

[Traduction]

L'écart entre les régimes de PI dont a parlé Russell est le problème le plus pressant pour notre industrie, à une époque où les affiliés canadiens doivent rivaliser entre eux pour attirer des investissements internationaux. Les dirigeants internationaux de Roche se méfient du régime de PI du Canada. D'autres pays, développés et en développement, s'enorgueillissent d'avoir un climat commercial favorable et d'attirer les meilleurs chercheurs scientifiques. Dans un environnement aussi concurrentiel, le Canada ne peut pas se permettre d'être à la traîne.

Il y a cinq ans, le gouvernement fédéral a renforcé la protection des données pharmaceutiques, et on commence à peine à en voir les résultats. Pour Roche Canada, c'est une décision qui nous a permis d'attirer un investissement de 200 millions de dollars pour la création d'une plaque-tournante internationale de la recherche pharmaceutique, ce qui se traduira par l'expansion de nos installations canadiennes et par la création de 200 emplois très qualifiés au

Canada. Avec un meilleur régime de PI, notre industrie aurait les outils nécessaires pour attirer davantage d'investissements comme celui-ci.

M. Russell Williams: Le type d'investissements dont Brigitte vient de parler illustre bien le parcours de notre industrie: chaque fois que le gouvernement est intervenu, nous avons réagi.

En fait, les changements apportés à la Loi sur les brevets de 1987 se sont traduits par une augmentation de 1 500 p. 100 des investissements dans la R-D. Malgré une certaine détérioration de l'environnement commercial au Canada, nous avons respecté les engagements que nous avions pris à cette époque, soit de réinvestir 10 p. 100 de nos ventes annuelles dans la R-D au Canada. Mais nous voulons faire davantage.

Un meilleur régime de PI pour notre secteur favorisera et accélérera la transformation des idées d'aujourd'hui en médicaments et en vaccins pour demain, qu'il s'agisse de cancers, de la maladie d'Alzheimer, de maladies cardio-vasculaires, de maladies infectieuses ou de douleurs chroniques. Mais en échange, nous prenons un engagement à l'égard du Canada. Nous continuerons de travailler en collaboration avec tous les gouvernements à l'amélioration de notre système de soins de santé. Et nous continuerons de nous démenier pour attirer de nouveaux investissements au Canada.

Grâce à cette collaboration, je suis sûr que notre pays sera en mesure de montrer au monde entier ce qu'il est capable de faire. Nous devons absolument saisir l'occasion que nous donne l'AECG.

Nous sommes heureux de pouvoir dialoguer avec vous, et nous sommes prêts à répondre à vos questions.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant donner la parole à M. Smith, des Producteurs laitiers du Canada.

M. Wally Smith (président, Producteurs laitiers du Canada): Merci, monsieur le président. Nous sommes heureux d'avoir été invités à comparaître aujourd'hui devant le comité du commerce international.

Je siège au conseil d'administration des Producteurs laitiers du Canada depuis 10 ou 11 ans. Pendant sept ans, j'ai été vice-président, et j'ai été élu président en juillet dernier. J'exploite une ferme en Colombie-Britannique, et on peut dire que je suis un vrai producteur laitier puisque je suis propriétaire, exploitant et producteur.

Vous l'ignorez peut-être, mais les PLC sont une organisation nationale qui établit ses propres politiques, et qui fait du lobbying et de la promotion au nom des agriculteurs du Canada. Nous représentons à peu près 13 000 agriculteurs. Notre organisation est administrée par des producteurs pour des producteurs. Nous finançons toutes nos activités, y compris les activités de promotion de nos intérêts.

Les producteurs laitiers canadiens concentrent leurs efforts sur le marché intérieur, puisqu'ils vendent pratiquement 100 p. 100 de leur production sur le marché canadien, mais nous reconnaissons que ces négociations commerciales internationales sont importantes puisqu'il s'agit à la fois de protéger l'intégrité future du système canadien de gestion de l'offre et d'exploiter les débouchés qui s'offrent aux exportations canadiennes.

Que ce soit à l'Organisation mondiale du commerce ou lors de pourparlers bilatéraux comme l'AECG, des négociations commerciales risquent toujours d'avoir un effet sur nos mesures de contrôle des importations et de compromettre l'intégrité de notre système. Nous appuyons la position du gouvernement en ce qui concerne les échanges commerciaux, et nous ne sous-estimons pas leur importance. Nous pensons que, sur le plan commercial, il est important que le pays puisse développer son activité économique, mais en même temps, il ne faut pas oublier que notre système de gestion de l'offre est à la source de 20 p. 100 de toutes les rentrées de fonds dans le secteur agricole au Canada.

Notre industrie est viable. Nous sommes fiers de créer une activité rurale, et nous nous considérons comme des protecteurs des emplois. Cette année, EcoRessources a publié une étude de la contribution de notre industrie à l'économie canadienne. Nous en avons reproduit les grandes lignes dans notre mémoire, mais j'aimerais simplement vous dire que notre industrie ajoute 15,2 milliards de dollars au produit intérieur brut, et rapporte 3 milliards de dollars en recettes fiscales — 1,8 milliard au niveau fédéral, 0,09 milliard au niveau provincial, et 0,03 milliard au niveau municipal. Nous contribuons également au maintien d'un total de 215 000 emplois, et nous employons directement 51 000 équivalents-temps plein dans la production laitière, à la ferme.

Dans le secteur laitier, nous avons 73 500 emplois équivalents-temps plein, qu'on peut comparer aux 78 000 de l'industrie aéronautique et aux 9 000 de chez GM. Ce sont là des données extraites de l'étude d'EcoRessources qui a été publiée cette année.

Étant donné l'importance du marché canadien, nous devons nous assurer qu'il restera un marché prospère pour les producteurs canadiens.

S'agissant du commerce, j'ai dit que nous appuyons fermement la position équilibrée qu'a adoptée le gouvernement canadien. Cette position a été redéfinie à la suite de l'adoption à l'unanimité, à la Chambre des communes, en novembre dernier, d'une motion relative à la gestion de l'offre eu égard à l'OMC. Cette motion prévoit qu'au terme de la ronde de négociations actuelle, le Canada devrait obtenir « des résultats faisant en sorte que les secteurs sous gestion de l'offre ne soient soumis à aucune réduction des tarifs hors contingents ni à aucune augmentation des contingents tarifaires ».

Nous avons remercié le gouvernement canadien de son appui ferme et constant, tel que l'ont formulé le ministre du Commerce international, le ministre de l'Agriculture et même M. Keddy, au système de gestion de l'offre, pendant les négociations de l'AECG. Nous encourageons le gouvernement à ne pas fléchir, et à continuer de défendre ce système.

L'UE continuera, quant à elle, de négocier âprement un accès accru au marché canadien, surtout pour le beurre et le fromage. J'aimerais rappeler aux députés que nous importons déjà à peu près 10 fois plus de fromage sur le marché canadien, lequel est 15 fois plus petit que le marché européen, que nous n'en exportons sur les marchés européens. Il ne faut pas l'oublier.

• (1230)

J'aimerais également, en quelques mots, monsieur le président, vous parler d'un autre problème qui nous préoccupe, à savoir les contraintes géographiques. Cela risque vraiment d'avoir une incidence négative sur la production fromagère au Canada. Les transformateurs et les producteurs estiment que, si nous ne pouvons plus fabriquer et transformer certains des fromages actuellement produits au Canada — comme le parmesan et la feta —, nous allons

connaître de sérieuses difficultés, et les conséquences économiques seront douloureuses.

Merci de nous avoir invités à comparaître aujourd'hui.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant donner la parole au représentant de la Canadian Cattlemen's Association. John va nous parler en direct de Calgary.

Vous m'entendez, John?

M. John Masswohl (directeur, Relations gouvernementales et internationales, Canadian Cattlemen's Association): Tout à fait, je vous entends parfaitement. Merci beaucoup.

Le président: Vous avez la parole.

Je l'appelle par son prénom parce que nous nous sommes vus à l'aéroport et que nous avons parlé de tout ça. Nous nous connaissons depuis longtemps.

Allez-y.

M. John Masswohl: Merci beaucoup, monsieur le président.

Nous vous remercions, non seulement de nous avoir invités à dialoguer avec vous, mais aussi de nous donner la possibilité de le faire par vidéo-conférence. C'est très important parce que cet accord économique et commercial global avec l'Europe représente le débouché potentiel le plus important de notre génération pour les exportations de boeuf canadien.

La consommation annuelle de boeuf en Europe est d'environ 8 millions de tonnes, en fait, un petit peu plus. Malheureusement, le Canada en exporte très peu à cause de nombreuses barrières de toutes sortes qui empêchent nos exportateurs d'exploiter pleinement ces marchés. Je veux parler de barrières tarifaires aussi bien que techniques. Il faut donc que les négociateurs examinent toutes ces barrières s'ils veulent nous donner un véritable accès à ces marchés.

La Canadian Cattlemen's Association appuie fermement les négociations de l'AECG. Quant à savoir si nous appuierons l'accord final qui sera négocié, tout dépendra s'il nous offre un véritable accès aux marchés. Je vais vous donner une idée du genre de barrières auxquelles nous nous heurtons là-bas, et qu'il importe de négocier.

Je vais commencer par les barrières tarifaires. L'Union européenne impose un tarif excessif sur les importations de boeuf. Le taux de la nation la plus favorisée, le NPF — tel qu'il a été fixé à l'OMC — est excessif. Il s'élève à 12,8 p. 100 de la valeur, plus un supplément qui va de 2 211 à 3 041 euros la tonne, selon la coupe de boeuf. Cela représente un tarif de l'ordre de 140 p. 100, et personne ne peut faire du commerce avec un tarif pareil.

Dans le passé, chaque fois que l'Union européenne a assoupli ou aboli le tarif, cela ne s'appliquait qu'à une partie du contingent, exactement comme ce que M. Butler a expliqué tout à l'heure au sujet des fruits de mer. Ils appellent ça un CTA, c'est-à-dire un contingent tarifaire autonome. Ils ont actuellement deux petits CTA accessibles au boeuf canadien et à d'autres fournisseurs de boeuf de qualité supérieure, nourri au grain, et nous nous partageons donc ces deux petits CTA.

Le premier représente 11 500 tonnes assujetties à un tarif de 20 p. 100, et l'autre, 21 500 tonnes, à 0 p. 100, c'est-à-dire sans droits de douane. Ce CTA de 21 500 tonnes a été créé récemment, en compensation de ce que l'on appelle l'interdiction par l'UE du boeuf aux hormones. Ce CTA devrait passer à 48 200 tonnes d'ici six à huit mois, sous réserve de certaines conditions techniques. Mais pour l'instant, nous n'en avons pas la garantie.

Comme les contingents actuels sont infimes par rapport à la demande, un marché gris s'est développé, qui permet à des spéculateurs d'obtenir des parts de contingent et de les revendre ensuite aux vrais importateurs. Cette pratique est devenue de facto un nouveau tarif qui représente, d'après nos calculs, entre 17 et 20 p. 00 de coûts supplémentaires. Si nous acceptons, dans l'AECG, de créer un CTA inférieur à la demande européenne, nous craignons fort que cela ait le même effet.

L'industrie canadienne du boeuf ne tient pas à ce que l'AECG perpétue ce problème, et c'est la raison pour laquelle nous demandons que cet accord prévoie un accès illimité et sans droits de douane.

Voilà pour les tarifs. Mais comme Kathleen, du premier groupe de témoins, l'a mentionné, nous nous heurtons également à des barrières techniques non tarifaires.

J'ai parlé de ce qu'on appelle l'interdiction du boeuf aux hormones. Toute la viande de boeuf vendue en UE doit provenir d'animaux élevés sans stimulateurs de croissance. On appelle souvent ça l'interdiction du boeuf aux hormones, mais en fait, cette interdiction couvre également les stimulateurs de croissances qui ne sont pas des hormones, comme les substances bêta-agonistes, qui sont approuvées et couramment utilisées au Canada et aux États-Unis. Certes, l'industrie canadienne de la viande de boeuf peut supporter cette interdiction de l'UE, à condition qu'elle dispose d'un véritable accès aux marchés, qui en vaille la peine.

Le protocole utilisé pour prouver que la viande canadienne est conforme à cette exigence a lui aussi besoin d'être actualisé. Le moins que l'on puisse faire, c'est obtenir les mêmes conditions que celles qui sont offertes aux éleveurs américains qui exportent du boeuf sur les marchés européens.

• (1235)

Certaines conditions de l'UE relatives au dépeçage de la viande ont incompatibles avec les normes canadiennes. La plus importante est l'interdiction, par l'UE, des protocoles anti-microbiens que nous utilisons pour laver les carcasses, par exemple. Ce sont des protocoles que nous utilisons pour nous assurer que la viande de boeuf est saine pour la consommation, et nous demandons que l'Union européenne approuve ces protocoles.

Il faut également qu'ils reconnaissent que, au même titre que le système européen, le système canadien de transformation de la viande de boeuf permet de produire de la viande saine et propre à la consommation, même si les procédures peuvent être différentes. Il y a eu une bonne discussion, avec les témoins du premier groupe tout à l'heure, sur la différence qui existe entre harmonisation et équivalence. Nous estimons que l'UE devrait accepter le système fédéral, et que tous les établissements régis par ce système devraient être autorisés à exporter sur les marchés européens.

Pour terminer, je voudrais dire que nous faisons face à des enjeux importants au cours de ces négociations, mais qu'ils en valent la peine, et que les objectifs que j'ai mentionnés sont tout à fait réalisables.

Avant de répondre à vos questions, je tiens à dire que j'appuie la suggestion que vous a faite M. Butler, tout à l'heure, de prévoir des fruits de mer ce soir au repas, mais je vous conseille de les accompagner d'un beau morceau de viande de boeuf.

Des voix: Oh! Oh!

• (1240)

Le président: Comme je viens de l'Alberta, je vous recommande bien sûr le boeuf de l'Alberta.

Monsieur Chisholm, vous avez la parole.

M. Robert Chisholm: Merci beaucoup. Encore une fois, je vous prie de nous excuser de ne pas vous accorder suffisamment de temps pour examiner en détail toutes les questions que vous avez abordées.

J'aimerais revenir sur la question du régime de PI pour les produits pharmaceutiques. Je tiens à vous dire que, si nous tiquons devant cette somme de 2,8 milliards de dollars, cela ne signifie pas du tout que nous sommes contre l'innovation et contre les recherches que font les fabricants de produits d'origine, bien au contraire.

En revanche, j'aimerais savoir comment ma province de la Nouvelle-Écosse et le pays tout entier vont pouvoir absorber une augmentation de 2,8 milliards de dollars de la facture de médicaments? Si ce n'est pas vrai, donnez-moi des chiffres qui prouvent qu'elle n'augmentera pas d'autant, ou du moins faites-moi la démonstration que les investissements consentis par les fabricants de produits d'origine vont compenser cette augmentation. Jusqu'à présent, je n'ai rien entendu de tel. J'ai parlé avec des collègues au gouvernement, avec certains de vos représentants, avec mes électeurs et d'autres personnes au Canada, et ils s'inquiètent tous de l'impact que cela va avoir sur notre système de soins de santé.

Je parle donc essentiellement des coûts, que ce soit clair, et je le dis avec le plus grand respect.

M. Russell Williams: C'est clair, et je l'ai bien compris. Si nous avons besoin de plus de temps, nous nous reparlerons tout à l'heure.

Je comprends bien pourquoi vous posez cette question, car nous cherchons tous à contrôler les dépenses de santé. Je dois dire cependant que le chiffre que vous avez mentionné n'est pas exact. Il est fondé sur de fausses informations; aucun pays au monde ne se sert d'un régime de PI moins sévère pour contrôler ses dépenses de santé. Il y a d'autres façons de le faire, et notre industrie est prête à collaborer avec la Nouvelle-Écosse et les autres provinces pour voir comment on peut assurer la viabilité du système.

À mon avis, c'est par une meilleure utilisation, etc., mais ce chiffre qui revient toujours dans les discussions est démenti par un certain nombre d'études que nous pourrions vous soumettre, afin que vous puissiez tirer vos propres conclusions. Cette idée que les prix vont s'envoler... Ça s'est déjà fait dans les années 1980 et 1990, et l'histoire montre bien que cela n'a pas entraîné une telle augmentation. Sans compter qu'au Canada, nous avons, en plus, un Conseil d'examen du prix des médicaments brevetés. Les prix des médicaments génériques ne sont pas contrôlés, mais les nôtres le sont.

Au final, il faut qu'il y ait de la place pour les deux, les génériques et les médicaments d'origine. Vous avez dit que vous étiez favorable à l'innovation. Il va falloir que nous soyons capables d'en faire, pour que nos universités, nos centres de recherche et notre système de santé puissent en profiter, mais à la fin de la période d'exclusivité des brevets, les médicaments génériques arrivent sur le marché. Ce n'est pas nous ou eux. C'est nous tous ensemble, pour que le Canada puisse prendre son essor.

M. Robert Chisholm: Exactement, mais...

Le président: Votre temps est écoulé, je suis désolé.

Madame Leitch, vous avez trois minutes.

Mme Kellie Leitch (Simcoe—Grey, PCC): C'est à vous que je vais adresser ma question, monsieur Williams.

Quand on compare, à celle de l'Europe, la capacité du Canada à créer des emplois axés sur le savoir, même en l'absence d'un régime de PI très sévère, je me demande quel impact cela pourra avoir, et si l'adoption d'un régime de PI plus sévère nous aidera à générer encore plus d'emplois axés sur le savoir, ici au Canada, pour que les Canadiens puissent en profiter?

M. Russell Williams: Je vais vous donner une réponse, que je demanderai à Brigitte de bien vouloir compléter.

Lorsque des entreprises décident de faire des investissements dans un pays et d'y créer des emplois, elles prennent en compte un certain nombre de facteurs : l'infrastructure, la qualité de la recherche, l'accès au système de santé, et un certain nombre d'autres facteurs, dont le régime de PI.

La taille du marché est aussi un facteur important. Le Canada est un marché relativement limité. Nous demandons un régime de PI semblable à celui des autres pays. Tout ce que nous voulons, ce sont des règles uniformes, car ce sera un outil précieux pour nos PDG canadiens qui doivent souvent se démener pour attirer des investissements dans la recherche.

L'investissement de 200 millions de dollars qui a été fait dans Roche et dont Brigitte vous parlera, je ne veux pas que ce soit une exception, je veux que ce soit la règle. Nous investissons actuellement 1,3 milliard de dollars par an, et je veux que ce chiffre augmente, le plus possible. Le régime de PI peut nous y aider. Sinon, les compagnies pharmaceutiques vont se dire: ils ont de bonnes infrastructures, ils ont de bons chercheurs, mais ils n'ont pas un régime de PI suffisamment sévère pour protéger la recherche.

• (1245)

Mme Kellie Leitch: Sans régime de PI équivalent, combien d'emplois risquons-nous de perdre au Canada?

M. Russell Williams: Nous constatons déjà une diminution du nombre d'emplois. C'est une mort à petit feu. Ce sont d'autres pays qui attirent les investissements. Les compagnies pharmaceutiques investissent dans la recherche une centaine de milliards de dollars par an, dans le monde entier. Chaque pays fait des pieds et des mains pour en obtenir. Quand nous essayons d'obtenir ces contrats, nous nous efforçons de mettre en valeur ce qui marche bien chez nous, pour les convaincre de ne pas aller ailleurs. Mais nous en perdons beaucoup.

Ce n'est pas tellement ce que nous perdons, c'est surtout le potentiel énorme qu'offre le Canada et qui n'est pas utilisé.

Mme Brigitte Nolet: Permettez-moi d'ajouter quelques mots. Nous sommes une entreprise internationale et nous faisons partie des compagnies de recherche pharmaceutique. À ce titre, nous savons que le régime de PI sert à protéger les nouvelles idées. Il nous aide à découvrir l'inconnu. Il nous aide à être compétitifs sur les marchés internationaux. Il nous aide à attirer les investissements pour que la recherche se fasse au Canada, et que le Canada fasse partie de la communauté internationale de la recherche. Il nous permet également de laisser notre empreinte sur les thérapies de demain, qui contribueront à sauver des vies au Canada et dans le monde entier.

Pour nous, c'est évident que le régime de PI fait partie des facteurs que nos PDG internationaux doivent prendre en compte.

Quand on nous a proposé cet investissement, il est évident que les autres affiliés ont dit: « Ce que le Canada propose, nous sommes capables de vous en proposer autant. » Mais ils n'ont pas tous les mêmes politiques en place, et c'est là que nous avons un avantage. Nous avons des politiques que nous pouvons encore améliorer et qui

nous permettront de rester à l'avant-garde et de faire face à la concurrence de nos affiliés européens.

Le président: Merci beaucoup.

Je vais donner la parole à M. Easter.

L'hon. Wayne Easter: Merci, et merci aussi à tous les témoins.

L'un des problèmes qu'a notre comité est de savoir exactement ce qui est sur la table de négociation. Quand il a comparu devant nous, le Ministre nous a cité une étude qui avait été faite avant les négociations, sur les avantages. C'était plutôt une liste de desiderata.

En quoi consiste la dernière ébauche? Savez-vous exactement ce qui se négocie, ou sommes-nous en train de jouer aux devinettes? Quelle est la dernière ébauche dont vous avez eu connaissance, et je m'adresse à tous les témoins?

M. Russell Williams: Nous n'avons rien vu. Ce que nous voyons, par contre, c'est que ces négociations de libre échange nous donnent une occasion en or de profiter de la situation privilégiée qui est celle du Canada pour faire des recherches qui permettront de sauver des vies et d'améliorer notre système de santé. L'occasion se présente à nous, avec ou sans AECG. J'espère bien que nous n'attendrons pas trop longtemps pour la saisir, mais pour répondre à votre question, non, je ne sais pas ce qui se négocie.

L'hon. Wayne Easter: Wally, avez-vous vu une ébauche?

M. Wally Smith: Monsieur le président, c'est le gouvernement qui négocie. Je suppose que les positions qu'il défend sont celles que nous appuyons. On finira bien par avoir une ébauche du texte.

Merci.

L'hon. Wayne Easter: John, je vais vous donner la parole dans un instant.

Pour ce qui est des systèmes de gestion de l'offre, Wally, le Ministre a comparu devant notre comité. C'est vrai, ils n'arrêtaient pas de dire publiquement qu'ils appuient le principe de la gestion de l'offre, mais vous savez comme moi que la gestion de l'offre est fondée sur trois piliers. Lorsque nous lui avons posé une question sur les tarifs et le contrôle des importations, il a éludé la question. Je suggère que les producteurs laitiers lui posent eux-mêmes la question.

John, avez-vous eu connaissance d'une ébauche?

M. John Masswohl: Non, nous n'avons vu aucune ébauche de quoi que ce soit. Mais c'est un peu normal. Pendant des négociations, on ne peut pas s'attendre à être mis au courant. En revanche, on s'attend à collaborer étroitement avec les négociateurs. C'est ce que nous avons fait avec les négociateurs fédéraux et les négociateurs provinciaux, pour être sûrs qu'ils comprennent bien notre position.

Kathleen a eu raison de dire, tout à l'heure, que la viande de boeuf était un enjeu difficile et qu'on le garderait pour la fin. Je crois savoir qu'ils ont à peine commencé à parler des conditions d'accès aux marchés pour la viande de boeuf.

L'hon. Wayne Easter: Le témoin précédent a dit que si cet accord est assorti d'un régime de PI plus sévère en Europe, cela retarderait de deux ans et demi l'arrivée sur le marché des médicaments génériques. Qu'en pensez-vous?

M. Russell Williams: Je vais demander à Declan de vous répondre. À notre avis, on a trop souvent tendance à comparer des torchons et des serviettes. Il y a beaucoup d'informations inexactes qui circulent. En fait, Norton Rose vient de terminer une étude que nous pouvons déposer ici et qui porte sur 22 produits. Pour la grande majorité de ces produits, il n'y a pas eu de prolongation de l'exclusivité, et c'était beaucoup moins que ça. Il y a beaucoup d'informations inexactes qui circulent. Je serai heureux de vous faire parvenir cette étude.

• (1250)

M. Declan Hamill (conseiller au président et vice-président, Affaires juridiques, Les compagnies de recherche pharmaceutique du Canada (Rx & D)): Nous la ferons parvenir au comité. Elle démontre que, dans bien des cas, il n'y a pas de prolongation de l'exclusivité des brevets, en Europe comme au Canada, quelle que soit la durée de ces brevets.

Le président: Monsieur Holder, c'est vous qui avez le dernier mot.

M. Ed Holder (London-Ouest, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président, et merci aussi à nos témoins.

Monsieur Masswohl, je suis heureux de vous voir. Mon collègue a laissé entendre que votre association n'avait pas été vraiment consultée à propos de ce que nous essayons d'obtenir avec l'AECG. Pourriez-vous nous expliquer plus précisément quels contacts vous avez eus avec nos négociateurs, qui ont permis à votre industrie de faire connaître clairement sa position?

M. John Masswohl: Nous sommes toujours consultés lors de négociations commerciales. L'accès aux marchés est un facteur extrêmement important pour l'industrie canadienne du boeuf, et nous avons un certain nombre de mécanismes qui nous permettent de dialoguer avec le gouvernement fédéral. Il y a par exemple le Secrétariat à l'accès aux marchés agricoles, le Groupe consultatif sur le commerce du boeuf et des bovins, le Beef and Cattle Market Access Committee et aussi, je crois, le Groupe des consultations sur les négociations commerciales en agriculture. Nous participons activement à tous ces comités, dont beaucoup ne s'intéressent pas uniquement au boeuf. On y discute de beaucoup de choses. Bien sûr, nous avons aussi des occasions de rencontrer les négociateurs en tête à tête. De cette façon, plutôt que d'être dans une même salle avec différents producteurs et de discuter de détails, ces détails, on peut en discuter directement avec les négociateurs.

M. Ed Holder: Je ne voudrais surtout pas vous faire dire ce que vous n'avez pas dit, mais peut-on affirmer que vous avez eu la possibilité de discuter de tout, et dans le détail, avec nos négociateurs?

M. John Masswohl: Oui, pour ces négociations, nous sommes convaincus que les négociateurs ont parfaitement compris ce que nous voulions pour l'industrie du boeuf. Ils ont toute notre confiance.

M. Ed Holder: C'est intéressant que vous parliez de confiance. Nous aussi, nous avons confiance dans nos négociateurs. Comment se sont passées vos consultations avec les négociateurs, qu'en avez-vous pensé?

M. Wally Smith: Nous avons eu un bon dialogue avec eux, mais bien sûr, ce sont eux qui négocient. Nous ne savons pas tout, et nous ne savons pas toujours dans quel contexte certaines choses se disent. Mais j'ai confiance, et je pense qu'au final, l'industrie laitière du Canada en ressortira suffisamment protégée. Ce qui serait bien, c'est que ces négociations nous permettent de continuer à fabriquer des produits de qualité pour le marché canadien et qu'elles protègent notre industrie fromagère contre des contraintes géographiques qui pourraient lui nuire.

M. Ed Holder: Monsieur Williams, je me suis pas mal documenté sur ce dossier, et on peut dire que vous avez été assez critique à l'égard de l'étude de l'ACMG, surtout au sujet des améliorations à apporter au régime de PI. Qu'avez-vous à dire à ce sujet?

M. Russell Williams: L'étude part d'un principe dénué de fondement selon lequel un régime de PI moins sévère peut aider à contrôler les dépenses de santé. Des études démontrent qu'un grand nombre d'arguments avancés ne tiennent pas la rampe.

Au cours des 20 dernières années, dans les années 1980 et en 2006, chaque fois que le gouvernement a pris des mesures relativement à la protection des données, cela a été positif pour les médicaments génériques, pour l'industrie pharmaceutique et pour les patients. Si nous avons des nouveaux produits au Canada, c'est parce que nous avons amélioré la protection de la PI.

L'autre argument avancé est que l'Europe a un meilleur régime de PI que le Canada, lequel a pris du retard par rapport à l'Europe et aux États-Unis. Pourtant, leurs dépenses de santé n'ont pas atteint des niveaux incontrôlables. En fait, dans la plupart des pays, les dépenses de santé représentent un pourcentage du PIB moins élevé qu'au Canada. Cet argument ne tient donc pas la route. Les chiffres non plus ne tiennent pas la route. Nous serons heureux de vous faire parvenir un certain nombre d'études qui démontrent que, contrairement à ce qu'ils prétendent, la prolongation de la durée d'exclusivité ne s'applique pas à tous les produits. Ce sont des propos alarmistes. Pourtant, ce n'est pas eux ou nous, car il y a suffisamment de place pour tous, et l'objectif devrait être de travailler tous ensemble à l'amélioration de la santé des patients.

• (1255)

M. Ed Holder: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup.

Je tiens à vous remercier d'être venus et d'avoir partagé votre expertise avec les membres du comité. Nous aurons peut-être l'occasion de vous réinviter.

Je vous prie de nous excuser de la brièveté de la période des questions et réponses, mais nous avons fait de notre mieux, vu les circonstances.

Nous allons maintenant siéger à huis clos. Nous devons attendre que tout le monde ait quitté la salle.

Nous allons faire une toute petite pause; j'invite les députés à ne pas quitter leur place, dans la mesure du possible.

[La réunion 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>