



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 013 • 1^{re} SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 22 novembre 2011

Président

L'honorable Rob Merrifield

Comité permanent du commerce international

Le mardi 22 novembre 2011

•(1105)

[Traduction]

Le président (L'hon. Rob Merrifield (Yellowhead, PCC)): J'aimerais remercier les témoins d'être ici. Nous poursuivons notre étude sur l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, l'AECG. Je vous remercie pour votre participation à ces délibérations.

Nous avons deux témoins au cours de la première heure. De ARKTOS Developments Ltd., nous avons Bruce Seligman. Merci d'être ici. Et de la Chambre de Commerce de l'Union européenne à Toronto, nous recevons M. Fisker.

Je crois que vous avez la parole, monsieur Fisker. Nous allons d'abord entendre votre exposé, puis nous passerons au suivant, ensuite il y aura une période de questions et de réponses.

M. Anders Fisker (président, Chambre de commerce Danemark-Canada, conseil d'administration de l'EUCOCIT représentant le Danemark, Chambre de Commerce de l'Union européenne à Toronto (EUCOCIT)): Très bien. Merci beaucoup, et merci de nous avoir invités à venir vous rencontrer.

Mesdames et messieurs, je m'appelle Anders Fisker. Je suis président d'EUCOCIT, la Chambre de Commerce de l'Union européenne à Toronto. Je suis aussi président de la Chambre de commerce Danemark-Canada.

EUCOCIT est une association sans but lucratif de bénévoles vouée à la promotion du commerce et de l'investissement bilatérale entre le Canada et l'Union européenne. Les événements et les activités de l'EUCOCIT offrent des possibilités exceptionnelles de réseautage et de marketing aux entreprises qui cherchent à mieux faire connaître leurs produits et services aux dirigeants d'entreprises, aux décisionnaires et aux acheteurs potentiels à Toronto et partout au Canada.

Avec nos 27 pays membres et membres associés actifs — et le nombre continue de croître — nous faisons la promotion de tous les événements et de toutes les nouvelles à environ 10 000 membres des Chambres de commerce et d'associations d'affaires de Toronto. Parmi nos membres associés, mentionnons notamment le Forum sur le commerce Canada-Europe, le Forum économique international des Amériques, la Chambre de commerce de l'Ontario et la Greater Toronto Marketing Alliance. En Europe, nous avons un partenariat avec EUROCHAMBRES, l'Association des chambres de commerce et d'industries européennes, avec 19 millions d'entreprises et 2 000 chambres régionales en Europe. Nous travaillons en étroite collaboration avec European Services Forum et avec le Centre pour l'étude des politiques publiques européennes afin de promouvoir des relations solides et prospères entre le Canada et l'Union européenne.

EUCOCIT a été constituée en société le 7 mars 1995 avec les objectifs suivants: promouvoir des échanges commerciaux, industriels, financiers, scientifiques et économiques entre le Canada et

l'Union européenne; coordonner les activités des diverses chambres de commerce et associations semblables établies en Ontario dont l'objectif est d'encourager les échanges économiques entre le Canada et les États membres de l'Union européenne; organiser des réunions et des événements pour atteindre les objectifs précités, avec ou sans rémunération; recueillir, gérer et diffuser de l'information et d'autres types de communication relativement aux objectifs précités; et servir les intérêts collectifs de ses membres.

À l'heure actuelle, les principales activités d'EUCOCIT sont notamment la promotion de l'investissement et du commerce bilatéral entre le Canada et l'Union européenne; l'organisation d'événements et d'activités pour offrir des occasions de réseautage et de marketing aux sociétés qui cherchent à faire connaître leurs produits et leurs services aux chefs d'entreprises, aux décisionnaires et aux acheteurs éventuels à Toronto et partout au Canada; la création de partenariats avec des organisations comme le Forum sur le commerce Canada-Europe, la Chambre de commerce de l'Ontario, le GTMA et EUROCHAMBRES, afin d'organiser des événements conjoints et de les informer au sujet de leurs activités mutuelles, et d'en faire la promotion. Il y a des mises à jour bimensuelles sur les événements politiques et d'affaires de l'Union européenne pour tenir informés les gens d'affaires canadiens, et d'autres publications pour faciliter les présentations et améliorer le commerce et les investissements.

Dans le texte que j'ai préparé et qui a été remis aux interprètes, j'ai inclus certains projets qui ont été achevés depuis l'annonce des négociations d'AECG jusqu'à présent. Depuis mars 2009, nous avons eu 34 rencontres avec EUCOCIT et d'autres parties que j'ai mentionnées, mais je pense qu'il serait trop long de les nommer individuellement, alors je n'en mentionnerai que quelques-unes.

Le 29 novembre à Toronto nous allons rencontrer Maurice Bitran qui est le négociateur principal de l'AECG pour l'Ontario.

Nous avons eu plusieurs rencontres avec Steve Verheul, le négociateur principal pour le Canada, et Jason Langrish, du Forum sur le commerce Canada-Europe. Jason est actuellement en Inde pour négocier un accord de libre-échange éventuel là-bas. Nous avons rencontré plusieurs ministres. Nous avons rencontré l'ambassadeur à Ottawa pour la délégation de l'Union européenne.

En juillet 2010, une rencontre a eu lieu en privé dans la salle du conseil d'administration du GTMA entre le conseil d'administration d'EUCOCIT — 27 administrateurs des chambres individuelles — et l'honorable Peter Van Loan qui était à l'époque ministre du Commerce international. Je dois dire qu'il y a eu un dialogue vraiment positif entre toutes les parties — politiques, financières, etc. — dans toutes les rencontres que nous avons eues. J'espère que cela mènera à une conclusion très positive. Cela a donc été très intéressant et très positif.

Un autre exemple est le colloque que nous avons eu en février intitulé *Export to Europe Effectively and Successfully* grâce au programme d'Accès aux marchés d'exportation, avec comme conférencier invité Louis Di Palma, le directeur des programmes pour les PME à la Chambre de commerce de l'Ontario, en partenariat avec le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

Il y a en eu un autre en avril 2001, avec comme conférencier invité, M. Nout Wellink, président de la Nederlandsche Bank, une banque néerlandaise, avec comme invités spéciaux Mark Carney, gouverneur de la Banque du Canada et Amanda Lang, l'animatrice de l'émission *The Lang & O'Leary Exchange*, en partenariat avec la Canadian Netherlands Business et Professional Association et la Belgian Canadian Business Chamber.

Nous avons eu une rencontre très intéressante avec le Groupe TD — sur la crise financière en Union européenne et son impact sur le Canada —, soit avec Derek Burleton, vice-président et économiste en chef adjoint. Habituellement, il y a entre 40 et 60 personnes qui participent à ces rencontres. Ce jour-là, il y en avait plus d'une centaine.

Tout de suite après, le 2 novembre, nous avons eu le plaisir d'accueillir sept membres du Parlement européen à Toronto; ils s'étaient rendus à Ottawa avant de venir nous rencontrer. Nous avons eu une rencontre d'une heure puis il y a eu un cocktail et ils nous ont parlé de leurs activités les plus récentes. Je dois que M. Vital Moreira, le président, a dit quelque chose de très bien à la fin de son allocution, il a dit: « Vous pouvez nous faire confiance. »

Le 29 novembre, EUCOCIT, en partenariat avec la délégation de l'Union européenne au Canada et le MAECI, fera une mise à jour sur l'AECG avec Maurice Bitran, négociateur principal de l'AECG pour l'Ontario, du ministère ontarien du Développement économique et du Commerce, et Maurizio Cellini, conseiller et chef de la section économique et commerciale de la Délégation de l'Union européenne au Canada, et des conférenciers du secteur privé.

Par ailleurs, EUCOCIT a développé un site Web avec des liens vers toutes les chambres européennes de la région du Grand Toronto. Nous promouvons tous les événements européens dans les domaines des affaires, des arts, de la culture, dans la région du Grand Toronto et nous donnons de l'information et fournissons des liens vers l'Europe.

J'aimerais maintenant vous présenter la position d'EUCOCIT sur l'AECG. Nous sommes d'avis que l'AECG est le plus important accord de libre-échange, avec le plus gros marché au monde — 500 millions d'habitants, représentant des consommateurs de produits haut de gamme et de qualité, soit un marché à valeur monétaire plus élevée que tout autre — et le plus important nouveau débouché commercial pour le Canada, qui pourrait réduire notre dépendance envers les États-Unis d'Amérique en ce qui concerne nos échanges commerciaux.

Nous sommes convaincus qu'au fur et à mesure que l'AECG sera négocié, les gens d'affaires canadiens seront de plus en plus conscients des avantages de cet accord et s'intéresseront aux détails de ce dernier, mais il nous manque beaucoup d'information au sujet de ce qui est négocié, ce qui décourage certaines entreprises de participer et d'intervenir.

EUCOCIT va continuer de promouvoir des nouvelles et des colloques sur l'AECG entre le Canada et l'Union européenne. Les Européens se penchent toujours sur la proposition du Canada relativement à l'adoption d'une liste négative, selon laquelle tous les secteurs et les services seraient libéralisés sauf ceux qui sont

explicitement exclus de l'accord. Par le passé, nous étions plus à l'aise avec un système de liste positive selon lequel seuls les secteurs et les services qui sont en fait cités dans l'accord seraient visés.

Les négociations concernant les achats publics et les droits de douane sur les produits n'ont créé aucune surprise. On s'attend à ce qu'environ 98 p. 100 de tous les droits de douane disparaissent lorsque l'accord entrera en vigueur. Il reste encore de nombreuses divergences au sujet des normes relatives aux produits, et quelles agences au Canada et en Europe seront autorisées à accorder les approbations nécessaires.

Quoi qu'il en soit, il faudra continuer de négocier de façon intensive pour résoudre les différends concernant les règles d'origine pour les produits, particulièrement dans le secteur de l'automobile. Le Canada cherche à obtenir un accord qui reflétera la réalité des sources d'approvisionnement à l'échelle nord-américaine. Du côté européen, on met davantage l'accent sur l'agriculture et les pêches. Par ailleurs, il y a des préoccupations concernant le vin et les alcools, qui constituent une partie importante des exportations agricoles de l'Union européenne vers le Canada.

Cela m'amène à la question des indications géographiques liées au fromage et à d'autres produits, notamment le champagne et le jambon de Parme. Le Canada doit s'assurer que ces modalités sont conformes aux lois actuelles en matière de droit d'auteur et de marque de commerce.

Les achats publics sont une priorité européenne, particulièrement l'accès pour les réseaux de transport en commun et l'outillage électrique. Par conséquent, pour la première fois les 10 provinces et les trois territoires canadiens participent à des séances de planification, mais ne siègent pas à la table de négociation.

- (1110)

La crise de l'UE signifie que les entreprises européennes chercheront à trouver des débouchés sur d'autres marchés; l'AECG les encouragera à faire du commerce avec le Canada et à y investir. La capacité de l'Union européenne à se tourner vers ces marchés traditionnels comme l'Afrique signifie qu'elle se tournera de plus en plus vers les ressources canadiennes. Enfin, s'il y a des pays qui quittent la zone euro, ce seront ceux avec lesquels le Canada ne fait déjà pas beaucoup de commerce de toute façon.

Par ailleurs, le Royaume-Uni, la Pologne, la Suède et le Danemark n'utilisent pas l'euro et font partie de cet accord. Ne laissez pas les préoccupations concernant l'euro vous empêcher de profiter de cette occasion unique. Il y a toujours de nombreuses régions en Europe avec lesquelles les Canadiens peuvent faire des affaires, des régions où il y a de riches consommateurs. L'appui de l'Union européenne pour l'AECG reste très fort, et cet accord reste une grande priorité en ce qui concerne la politique commerciale, comme l'ont mentionné les membres de la délégation lorsqu'ils étaient ici.

En ce qui concerne plus particulièrement la question des achats gouvernementaux, EUCOCIT appuie un accord ouvert, transparent et réciproque dans l'AECG. Cela ouvrira des débouchés importants aux entreprises canadiennes dans l'énorme marché des achats gouvernementaux de l'Union européenne en particulier. L'ouverture des achats gouvernementaux stimule par ailleurs la concurrence et accroît le choix, ce qui réduit les coûts pour les contribuables et permet de nouvelles technologies qui favoriseront l'innovation et accroîtront la productivité.

Nous avons un certain nombre de points au sujet des DPI. Ces négociations nous aideront aussi au plan de nos relations avec les États-Unis et de notre participation aux discussions sur un partenariat transpacifique.

En ce qui concerne les droits de douane, il y aura des questions liées aux obstacles tarifaires et non tarifaires, les produits alimentaires — en plus d'un certain nombre d'autres questions.

Nous avons quelques messages à vous transmettre aujourd'hui.

Les propositions de l'Union européenne en ce qui concerne les droits de propriété intellectuelle pour les produits pharmaceutiques sont des propositions gagnantes. Mon pays d'origine, le Danemark, dépense moins par habitant que le Canada pour les médicaments, mais là-bas les droits de propriété intellectuelle sont mieux protégés qu'au Canada. C'est parce que le Danemark conclut des ententes sur l'établissement des prix avec les entreprises pour faire des économies; c'est une méthode directe et rentable plutôt qu'une méthode indirecte et inefficace, comme le sont les droits de propriété intellectuelle.

En conclusion, nous aimerions dire que nous espérons que les négociations permettront d'en arriver à la conclusion de l'AECG au cours du premier trimestre de 2012. EUCOCIT va continuer d'être un chef de file et d'expliquer quelle incidence cela aura sur les entreprises canadiennes qui visent ce marché vital.

Tout cela vous est respectueusement soumis.

● (1115)

Le président: Merci. Vous pourrez peut-être nous donner plus de détails lorsque nous passerons aux questions et aux réponses.

Monsieur Seligman, vous avez la parole.

M. Bruce Seligman (président, Ventes sur le marché intérieur (Canada), ARKTOS Developments Ltd): Merci beaucoup.

Mesdames et messieurs, bonjour. Je m'appelle Bruce Seligman, je suis président et fondateur d'ARKTOS Developments Ltd. ADL est une entreprise entièrement canadienne dont le siège social se trouve en Colombie-Britannique et qui a un chiffre d'affaires bien établi et un potentiel de croissance considérable.

ADL a mis au point le véhicule ARKTOS qui est unique et le meilleur au monde et qui fonctionne dans des conditions amphibies rigoureuses. Il n'a aucun concurrent direct dans le monde.

Le véhicule ARKTOS a été mis au point initialement pour huit grandes sociétés pétrolières qui avaient une exploitation dans l'Arctique dans les années 1980. Cette embarcation de sauvetage pouvait être utilisée à partir de structures de forage en mer 365 jours par an, tant dans les glaces que dans l'eau.

La mise au point de ce stage initial a été financée en très grande partie par le gouvernement canadien, grâce à une subvention du ministère de l'Industrie et du Commerce et par la Garde côtière canadienne afin de mettre au point le premier véhicule ARKTOS dans le cadre du programme pour le brise-glace Polar 8, s'il avait en fait été construit.

Dans les années 1990, ADL a continué de perfectionner le véhicule amphibie ARKTOS comme embarcation de sauvetage et vendait le véhicule de surveillance sismique ARKTOS à la Chine pour son secteur pétrolier.

Depuis 1988, ADL a généré plus de 35 millions de dollars en ventes pour le véhicule ARKTOS. ADL a également généré environ 6 millions de dollars de revenus pour l'entretien de ces véhicules.

La plupart de ces véhicules sont utilisés dans la mer de Beaufort en Alaska et dans le secteur du Kazakhstan de la mer Caspienne. Vous serez tout particulièrement intéressés d'apprendre que 93 p. 100 de toutes les ventes du véhicule d'ADL étaient destinées à l'exportation. Grâce à ces ventes, ADL a pu garder à son service à

temps plein des ouvriers spécialisés et des ingénieurs pendant toute cette période.

Bien que la destination finale des véhicules était le Kazakhstan, la plupart des négociations et des paiements sont venus d'un consortium de l'Union européenne ayant son siège social aux Pays-Bas, comprenant notamment l'Italie, la France et l'Angleterre. J'ai donc eu beaucoup de rapports avec l'Union européenne grâce à ce consortium qui avait en fait des opérations au Kazakhstan.

Aujourd'hui ADL est en train de négocier des ventes dans de nouveaux secteurs, notamment dans le secteur militaire, pour l'intervention en cas de catastrophes civiles et pour la recherche et le sauvetage. L'intervention en cas de déversement pétrolier est particulièrement intéressante à la suite de l'incident qui s'est produit à la plateforme pétrolière Deepwater Horizon. À ce moment-ci, les principales négociations pour ce véhicule anti-déversement ARKTOS ont été menées avec la Russie, le Brésil et la Chine. En fait, je retournerai au Brésil le week-end prochain.

En Union européenne, l'intervention en cas de catastrophes civiles constitue un nouveau marché potentiel important pour ADL. Certains exemples de projets qui pourraient être intéressants en Union européenne dans le domaine de l'intervention en cas de catastrophe dont nous avons discuté et sur lesquels nous avons travaillé sont notamment une embarcation amphibie de lutte contre les incendies pour la Tamise en Angleterre; un navire annexe pour les bateaux pilotes dans les glaces en Finlande, pour transporter les pilotes vers le navire dans des conditions de glace; et un navire de sauvetage pour la côte écossaise. Ces navires peuvent cependant servir à beaucoup d'autres choses, notamment lorsqu'on a besoin d'un véhicule amphibie en eau peu profonde, dans la boue, dans des fondrières, etc., où aucun autre véhicule ni navire ne peut fonctionner. Les zones intertidales sont extrêmement importantes.

À ce moment-ci, ADL est également en train de mettre au point un plus petit véhicule ARKTOS qui peut être transporté par avion et qui sera utile pour intervenir rapidement dans des situations d'urgence partout dans le monde, notamment en Union européenne. Ce véhicule est semblable à celui que propose ADL pour le patrouilleur hauturier pour l'Arctique au Canada, et pour le nouveau brise-glace *John G. Diefenbaker* de la Garde côtière canadienne.

● (1120)

Alors qu'ADL s'apprête à commercialiser directement ses produits en Union européenne, l'AECG aiderait certainement ADL à créer davantage de ventes et d'emplois pour le Canada en réduisant ou en éliminant les obstacles commerciaux comme les droits de douane, les normes, les visas temporaires, la réglementation et la protection des droits de propriété intellectuelle, les règles relatives aux achats gouvernementaux, etc.

Nous devons envoyer des ingénieurs de maintenance partout dans le monde pour assurer l'entretien du véhicule, et cela s'avère être un gros problème, pour obtenir les visas, de sorte qu'il serait certainement très utile pour nous de ne pas être obligés de faire face à ce problème constamment. J'espère que l'AECG pourra être conclu.

Merci beaucoup. Cet exposé est très spécifique comparativement à celui présenté par Anders.

Le président: C'est bien. Nous avons besoin de tous les points de vue.

Nous allons maintenant passer aux questions et réponses. Nous allons commencer par M. Masse.

M. Brian Masse (Windsor-Ouest, NPD): Merci, monsieur le président.

Merci, messieurs, de votre comparution. Même si vos services sont assez spécifiques, nous aurons peut-être besoin de vous si nous achetons les F-35.

Je voudrais revenir à la dernière question que vous avez abordée avant de conclure, concernant les visas de visiteur. Vous pouvez peut-être nous expliquer un peu de quelle façon à votre avis on pourrait s'y prendre. Dans cet accord, on examine notamment ce que l'on pourrait faire au niveau des normes pour les ingénieurs et d'autres groupes, en ce qui a trait aux qualifications et aux titres de compétences. Où pourrait-on obtenir des avantages à cet égard?

M. Bruce Seligman: Le problème pour nous c'est que nous avons des ingénieurs d'entretien qui doivent se rendre sur place pour assurer l'entretien des véhicules. Il y a de nombreux bons ingénieurs et mécaniciens dans tous ces pays, le problème c'est qu'il s'agit d'un véhicule qui a ses particularités. Il n'est pas nécessaire pour nous d'avoir des techniciens d'entretien qui travaillent en permanence dans une région; ils doivent se déplacer constamment. Nous avons donc toujours ce problème de visa temporaire. On peut se débattre pour envoyer des gens dans un pays s'ils y restent pendant un an ou cinq ans, mais lorsqu'on doit les déplacer constamment pour quelques mois à la fois, cela devient un problème. Il y a beaucoup de tracasseries administratives, non pas en Union européenne, mais par exemple, c'est un véritable cauchemar constamment au Kazakhstan. En fait, nous avons deux ingénieurs qui s'y trouvent à l'heure actuelle. Ils vont rentrer à la fin de la semaine, j'espère.

• (1125)

M. Brian Masse: Merci.

Monsieur Fisker, nous enregistrons un déficit commercial important avec l'UE. Nous avons entendu des témoins de la Chambre de commerce l'autre jour, et j'ai été surpris par leurs propos. Ils ont dit qu'il y aurait des gagnants et des perdants une fois que cet accord sera conclu, et il nous faut trouver une façon d'aider ceux qui seront confrontés à un nouvel ordre mondial en raison des décisions prises par quelqu'un d'autre, et dont les plans d'entreprise seront complètement bouleversés. Cependant, ces témoins n'ont pu identifier les secteurs qui éprouveraient de graves problèmes. Peut-être pouvez-vous tenter de le faire.

Je sais que le secteur de l'automobile a déjà été identifié. C'est ce qui s'est passé lors de la dernière importante entente commerciale. Nous avons détruit le Pacte de l'automobile et nous sommes passés, dans le secteur de la fabrication d'automobile, du deuxième rang mondial au huitième.

Pouvez-vous nous parler des secteurs qui éprouveront des problèmes et nous suggérer des façons de les aider?

M. Anders Fisker: Je crois qu'avec cet accord nous verrons seulement des gagnants plutôt que des gagnants et des perdants.

M. Brian Masse: Vous pensez donc que tous les secteurs gagneront grâce à ce nouvel accord?

M. Anders Fisker: Non, mais mes connaissances en la matière ne me permettent pas de donner de conseils à ce sujet pour un secteur particulier.

M. Brian Masse: Cela semble être le problème auquel nous sommes sans cesse confrontés. Reconnaissez-vous cependant que le gouvernement a une certaine responsabilité? Si le gouvernement prend des mesures qui changent les conditions du secteur dans lequel vous avez investi et pour lequel vous avez créé un modèle de gestion

qui fonctionne, ne jugez-vous pas que le gouvernement doit au moins les aider à s'adapter à la nouvelle situation?

M. Anders Fisker: Oui.

M. Brian Masse: Je n'ai plus d'autres questions.

Le président: Monsieur Keddy.

M. Gerald Keddy (South Shore—St. Margaret's, PCC): Merci, monsieur le président. Je vais partager le temps qui m'est accordé avec M. Holder.

Je tiens à souhaiter la bienvenue à nos témoins.

Nous sommes très heureux d'accueillir ARKTOS. J'ai rencontré certains de vos représentants ici il y a quelques semaines. C'est à ce moment-là que j'ai appris que vous existiez. C'est toujours très agréable d'entendre parler de cas de réussite canadiens; c'est aussi encourageant de voir que le travail que vous faites dans la promotion du commerce permet d'écarter des obstacles et de vous ouvrir les portes partout dans le monde.

J'aimerais poser deux petites questions et la première s'adresse à ARKTOS. Vous avez mentionné l'élimination des tarifs et les normes, dans les ventes directes avec l'Union européenne. Je suppose que vous vouliez dire par-là qu'on reconnaîtrait les normes, que nos normes seraient ainsi reconnues en Union européenne et que les normes de l'Union européenne seraient reconnues au Canada — une certaine réciprocité. Pouvez-vous me donner une brève réponse à cette question? Est-ce que c'est ce que vous recherchez?

M. Bruce Seligman: Pour les règlements et les choses du genre, les directives viennent, aussi étrange que ça puisse paraître, de l'Angleterre par l'entremise de l'OMI, l'Organisation maritime internationale. La plupart des pays se tournent vers l'OMI pour leurs règlements et les mesures connexes, mais nous serons très heureux de ne pas avoir à rajuster notre tir et avoir à apprendre de nouveaux règlements pour chaque pays. En fait, je participe à un projet avec Gazprom en Russie actuellement. Il y a une organisation responsable des questions maritimes à St-Petersbourg mais je crois qu'ils se tournent de plus en plus vers l'OMI qui se trouve en Europe. Je pense que cela ne se limite pas aux membres de l'UE. Ils ne sont pas les seuls à le faire, dans notre secteur, qui est celui des embarcations d'évacuation et l'industrie navale.

M. Gerald Keddy: Merci beaucoup.

Ma prochaine question s'adresse à M. Fisker.

On a mentionné les débouchés qui étaient offerts aux entreprises européennes qui voulaient faire affaire au Canada et aux entreprises canadiennes qui voulaient faire affaire en Union européenne; cependant, il y a un certificat phytosanitaire qui m'inquiète énormément en Union européenne, et c'est celui qui porte sur les nématodes du pin. Je me demande si vous avez étudié la question et si vous vous êtes penché sur l'impact de ce certificat. Vous savez, pendant 500 ans, le Canada a envoyé du bois vert avec écorce et aiguilles vers l'Union européenne et soudainement à la fin des années 1980 cela est devenu un problème en raison du nématode du pin qui se trouvait dans notre produit. Cependant, ce nématode ne se trouve que dans l'écorce. Il n'y a donc absolument aucune raison pour laquelle nous ne pourrions pas exporter du bois vert vers l'Union européenne tant qu'il provient de rondins écorcés. Avez-vous étudié la question? Avez-vous une idée du marché potentiel en Union européenne?

• (1130)

M. Anders Fisker: EUCOCIT n'a pas étudié la question.

M. Gerald Keddy: C'est ma seule question.

Monsieur Holder

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

Je tiens à remercier nos témoins d'être venus nous rencontrer ce matin.

Monsieur Seligman, je vous parlerai dans quelques instants si vous me le permettez.

Monsieur Fisker, EUCOCIT a-t-il été mis sur pied expressément pour que les entreprises canadiennes puissent être en contact avec les entreprises européennes, en raison de la préparation de l'AECG ou EUCOCIT existait-il avant qu'on ne propose l'AECG?

M. Anders Fisker: EUCOCIT a été mis sur pied en 1995 et précédait donc les discussions sur cet accord.

M. Ed Holder: Quel était son mandat général à l'époque?

M. Anders Fisker: Cet organisme avait pour objet d'offrir à la Communauté européenne un point de référence plus clair de sorte que les représentants européens n'aient qu'à composer avec une seule organisation plutôt qu'avec 27 chambres de commerce et organisations commerciales différentes; nous devenions ainsi le guichet à Toronto pour les intervenants européens.

M. Ed Holder: Comment pouvez-vous déterminer si vos efforts ont réussi en ce qui a trait aux contrats au Canada et dans le cadre de l'AECG?

M. Anders Fisker: Nous évaluons notre succès en fonction de la qualité des réunions et le fait que toutes sortes d'organismes reconnaissent le rôle que nous jouons, les organismes comme la Greater Toronto Marketing Alliance et le gouvernement lui-même.

M. Ed Holder: Vous avez certainement mentionné le nombre de réunions et de rencontres auxquelles vous avez participé et elles semblent se multiplier. Vous avez dit que nous ne devrions pas laisser l'euro nous empêcher de signer l'accord. Pourriez-vous nous en dire un peu plus long là-dessus?

M. Anders Fisker: Je dois vous dire que personnellement je crois que l'euro demeurera la monnaie en Europe, mais dans le cas contraire, nous continuerons à dire que le Canada et l'UE — après tout le Danemark a la couronne le Royaume-Uni a la livre — sont des marchés de qualité et qu'il existe de fortes possibilités d'élargir nos relations commerciales à l'aide des intérêts canadiens et américains.

M. Ed Holder: Je suppose que vous ne proposez pas que l'Europe adopte le dollar canadien comme monnaie?

M. Anders Fisker: Absolument pas.

M. Ed Holder: Je voulais rire.

Je vous remercie de vos réponses. Elles sont fort utiles.

Monsieur Seligman, j'ai eu l'occasion de me renseigner sur vos produits. Ils sont absolument uniques. Avez-vous des entreprises concurrentes sur le marché? On m'a dit que ce que vous faisiez était absolument unique.

M. Bruce Seligman: Non, nous n'avons pas de concurrent. Au fil des ans, j'ai pensé qu'avoir un concurrent serait un avantage, parce que vous pourriez prouver que vous fabriquez un produit supérieur au sien.

Parfois, lorsque je participe à des rencontres dans des pays étrangers ils me regardent un peu comme si j'avais été la première personne à leur vendre un hélicoptère. C'est un peu comme si je leur disais « Écoutez, j'ai un avion extraordinaire pour vous, il n'a pas d'ailes, et son hélice est sur le toit ». J'aimerais bien avoir une certaine concurrence, mais c'est un marché très limité.

J'ai parlé à Laurent Beaudoin de Bombardier au milieu des années 1990. On discutait de la possibilité de travailler avec Bombardier à l'époque. Il nous a dit que lorsque nous aurions un marché qui était assez grand, un peu comme le Ski-Doo ou le Sea-Doo, Bombardier serait intéressé.

Tout compte fait, nous allons d'un secteur problème à un autre, qu'il s'agisse de la glace et des problèmes de mobilité dans le Nord, ou les sables mouvants en Chine. Nous n'avons pas de grand volume. Les montants dont nous parlons sont quand même assez élevés parce que nous vendons un produit dispendieux, mais nos chiffres ne sont pas suffisamment importants pour intéresser des compagnies comme Bombardier.

M. Ed Holder: Peut-être pourrai-je vous demander de plus amples renseignements plus tard.

Merci beaucoup.

Le président: Merci.

Monsieur Easter.

L'hon. Wayne Easter (Malpeque, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci messieurs d'être venus nous rencontrer aujourd'hui.

Monsieur Fisker, vous semblez avoir participé à un grand nombre de réunions, mais vous avez pourtant dit dans vos commentaires que vous n'aviez pas suffisamment de renseignements sur ce qui fait l'objet des négociations. Nous semblons nous retrouver dans la même position. Nous ne savons pas vraiment sur quoi portent les négociations et aucun témoin qui a comparu devant le comité n'a été présent aux neuvième, huitième ou septième cycles de négociation, à moins d'être ministre.

J'ai récemment rencontré des éleveurs de porcs et les représentants du secteur du boeuf et du porc vous diront qu'il faut absolument, si l'accord est signé, que les produits canadiens puissent avoir accès au marché du boeuf et du porc en Europe. Nous savons que les Européens imposent beaucoup de restrictions dans ce secteur. Pensez-vous que cet accord pourrait rendre cette chose possible? Quel doit être le compromis?

● (1135)

M. Anders Fisker: Personnellement, je pense que ça serait possible. Nous avons de très bons produits au Canada dans le secteur du boeuf et du porc qui pourraient être concurrentiels sur le marché européen.

L'hon. Wayne Easter: D'après vous, quel serait le compromis?

Lorsqu'il y a des négociations, si nous obtenons un accès pour ce qu'ils jugent être des produits sensibles, je suppose qu'il faudra que nous cédions à d'autres égards. Puisque vous avez rencontré des représentants des deux camps, où en sont les choses d'après vous?

M. Anders Fisker: Je ne peux pas vraiment répondre à votre question. Un bon nombre de produits du porc ou de produits laitiers sont exportés du Danemark au Royaume-Uni. Il sera probablement très difficile pour nous de livrer concurrence aux produits du Danemark.

L'hon. Wayne Easter: Très bien. Vous avez également mentionné les indicateurs géographiques. Vous avez dit qu'il vous fallait vous assurer que nous respectons ce qui touche, je pense que vous avez dit le droit d'auteur, et quelque chose d'autre que je n'ai pas saisi. Que vouliez-vous dire?

M. Anders Fisker: Nous avons eu une rencontre qui a porté sur la mozzarella. Dans quelle circonstance la mozzarella est-elle du fromage mozzarella — ce genre de chose. La même chose vaut pour le champagne. S'il vient de la région de Champagne, c'est du champagne; si cela vient d'ailleurs, c'est du mousseux.

L'hon. Wayne Easter: Je comprends cela, mais un de nos problèmes, et c'est probablement davantage le cas dans l'industrie laitière et l'industrie fromagère, est que les Européens ont des indicateurs géographiques selon lesquels ils nomment le produit. Pour les Canadiens ce sera une préoccupation de fond, si je puis m'exprimer ainsi.

Si nous vendons un fromage particulier en vertu de ce qui est maintenant considéré comme un indicateur géographique qui n'est pas autorisé, voyez-vous un moyen selon lequel le Canada pourrait se protéger contre de telles mesures? Je peux comprendre les Européens, mais si vous avez toujours commercialisé votre produit sous un certain nom et que vous allez au magasin pour l'acheter, c'est la marque qu'on achète.

M. Anders Fisker: Je suis d'accord. En mai 2010 nous avions: « L'Accord Canada-UE: Que représente un nom marque? » Steve Verheul y était. Il y avait Kathryn McKinley, qui est directrice adjointe des politiques techniques en matière de commerce à Agriculture et Agroalimentaire Canada; Jason du FORCCE; Karen Young, directrice des affaires scientifiques et réglementaires chez Nestlé Canada; C.J. Hélie, qui est vice-président de la direction de Spirits Canada/Association des distillateurs canadiens; et Keith Mussar, qui est président du comité sur l'alimentation à I. E. Canada. Nous l'avons fait en partenariat avec I.E. Canada. La question a été discutée en profondeur. Je ne suis pas un expert en la matière.

L'hon. Wayne Easter: Je suppose que ce qui nous préoccupe a peut-être fait l'objet d'une discussion, mais quel est le résultat final?

Monsieur Seligman maintenant, je suppose selon ce que vous dites, qu'un de vos plus grands problèmes est de faire en sorte que votre main-d'oeuvre qualifiée puisse entrer dans d'autres pays pour faire l'entretien des véhicules. Avez-vous des véhicules dans certains pays de l'Union européenne? Si non, pourquoi pas? Quelle en est la raison? Est-ce une question de vente? Est-ce une question de tarif.

Êtes-vous dans les pays de l'Union européenne en ce moment?

M. Bruce Seligman: Non, nous n'y sommes pas. Nous travaillons sur quelques projets. Je vous expliquais des problèmes plutôt, alors la raison est la suivante: lorsqu'il y a eu un grave problème au Kazakhstan avec l'émission de sulfure d'hydrogène gazeux, le pays avait besoin d'un véhicule qui pouvait systématiquement passer dans la glace et l'eau, alors c'est là que nous sommes allés.

C'est presque en fonction des problèmes à résoudre. Nous avons un véhicule qui sert dans de rudes conditions. Nous ne faisons pas la commercialisation au sens traditionnel du mot, du moins pas jusqu'à maintenant. Nous commençons à le faire. Jusqu'à maintenant, nous sommes passés d'une compagnie pétrolière à une autre. Lorsqu'elles ont ce problème, on leur dit de contacter ARKTOS.

• (1140)

L'hon. Wayne Easter: Si vous deviez faire affaires dans les pays de l'Union européenne, croyez-vous que les visas temporaires poseraient problème? Je suis familier avec la question des visas suivant l'expérience de certaines compagnies à l'Île-du-Prince-Édouard. Le contraire est aussi vrai. Il est difficile d'avoir les personnes avec des compétences spécifiques en temps opportun. C'est la même chose lorsque les gens viennent ici au pays, vous

devez faire une étude sur le marché du travail afin de voir s'il y a des personnes avec d'autres compétences disponibles et des Canadiens avec des compétences semblables qui pourraient faire le travail.

Croyez-vous que l'obtention de visas poserait problème si les marchés venaient à s'ouvrir pour vous dans les pays de l'Union européenne aujourd'hui? En avez-vous fait l'expérience?

M. Bruce Seligman: Non. Il s'agit plutôt de l'expérience que de compétence. Vous pouvez avoir deux mécaniciens: l'un dira, en observant le système de chenilles, qu'il semble en bon état; l'autre, avec de l'expérience dans ce véhicule, dira en l'observant, que la barre d'appui est courbée sur la chenille. Il s'agit d'expérience plutôt que de compétence. Un grand nombre de personnes dans ces marchés possèdent des compétences égales ou supérieures, mais si seulement elles avaient l'expérience... On ne peut pas simplement embaucher quelqu'un et lui dire de faire l'entretien sur l'ARKTOS, car c'est un véhicule si unique. Il n'en existe aucun autre pareil.

Le président: D'accord. Merci beaucoup.

Nous allons maintenant céder la parole à M. Hiebert.

M. Russ Hiebert (Surrey-Sud—White Rock—Cloverdale, PCC): Merci monsieur le président.

Merci aux témoins qui sont ici aujourd'hui.

À titre de représentant de la région de Surrey Sud—White Rock—Cloverdale, j'aimerais souligner que la société ARKTOS Developments Ltd. est de Surrey. C'est une entreprise locale. Je dois admettre que j'en sais très peu sur cette entreprise et c'est pourquoi je suis ravi de l'occasion de vous poser des questions.

J'aimerais d'abord avoir l'historique de l'entreprise. Dans votre déclaration préliminaire, vous avez dit qu'elle existe depuis un certain temps. Combien d'employés avez-vous?

M. Bruce Seligman: À l'heure actuelle, nous en avons 35, mais ça fluctue en fonction des projets. Par exemple, lors de notre dernier grand projet au Kazakhstan, nous avions 64 employés sur trois quarts de travail différents. Nous travaillons 24 heures sur 24, car ils avaient un échéancier pour commencer le forage. Puis, le nombre d'employés diminue à nouveau. En ce moment, nous avons deux ou trois très grands projets et nous pourrions embaucher plus de 100 personnes très bientôt.

M. Russ Hiebert: Pour des ventes garanties?

M. Bruce Seligman: Oui.

M. Russ Hiebert: Ces ventes incluent-elles celles dont vous avez parlé — l'Écosse, la Finlande et le Royaume-Uni — ou sont-elles simplement des perspectives de vente?

M. Bruce Seligman: Ce sera pour un avenir éloigné. Voilà un autre problème qui se pose pour nous dans la planification. Vous croyez que c'est pour un avenir éloigné et tout à coup ils en ont besoin. En deux mois, ce doit être là et cela cause toutes sortes de problèmes.

Mon père a 99 ans. Je l'appelle tous les dimanches et il me demande quel sera le prochain marché. Ça pourrait être la Russie. Ça pourrait être le Brésil. Je crois que le Brésil sera le prochain marché — dit-on.

• (1145)

M. Russ Hiebert: D'accord. concentrons-nous sur l'AECG. C'est l'objectif de nos discussions. Quelles seraient les répercussions sur votre entreprise? Vous avez parlé de réduire les tarifs. Dans quelle mesure ces tarifs sont-ils un obstacle à vos ventes en ce moment?

M. Bruce Seligman: Je dois admettre que j'ai été protégé par le consortium à qui je vends jusqu'à maintenant. Les fonds et les paiements échelonnés arrivent à un certain stade de la production à partir d'Amsterdam. Leurs acheteurs doivent s'entretenir avec le Kazakhstan pour composer avec la situation.

Nous tentons maintenant d'avoir des liens directs, non pas par un consortium ou une compagnie de pétrole. C'est ce que nous faisons maintenant.

M. Russ Hiebert: Est-ce que l'AECG vous permettrait d'éviter de passer par des courtiers?

M. Bruce Seligman: Oui. Absolument.

M. Russ Hiebert: D'accord. Vous avez également parlé de la protection de la propriété intellectuelle. Quel serait l'impact d'un accord commercial avec l'Union européenne en matière de protection de brevets que vous avez sur vos produits?

M. Bruce Seligman: Je peux être très honnête avec vous ici. En général, nos brevets ne sont plus très jeunes et nous n'avons pas beaucoup de protection, c'est pourquoi l'accord est encore plus important. Par exemple, l'Union soviétique veut acheter un ou deux véhicules et on sait fort bien que cela pourrait être un problème. C'est la même chose pour la Chine. Il nous faut toujours protéger le savoir-faire qui ne fait pas l'objet d'un brevet individuel.

Nous avons encore quelques brevets, mais ce sont des brevets américains. Si nous devions breveter notre produit dans chaque pays, nous devrions y consacrer pratiquement toutes nos recettes.

J'espère que l'accord contiendra des dispositions pour protéger les entreprises de part et d'autre afin d'éviter la fraude ou le vol flagrant. À mon avis, ce sera mieux lorsqu'il y aura un accord. Je crois comprendre, mais je ne suis pas un expert, que la protection de la propriété intellectuelle serait un des éléments contenus dans un bon accord entre l'Union européenne et le Canada, j'espère.

M. Russ Hiebert: Croyez-vous que les clients potentiels en Écosse, Finlande et le Royaume-Uni seraient plus à l'aise pour transiger avec une entreprise canadienne si ce genre d'accord était en place?

M. Bruce Seligman: Je crois que oui. Je crois que le Royaume-Uni serait une possibilité étant donné le problème de la Tamise. Ce pays a un problème très précis. La ville de Londres a de très petites rues et ils ne peuvent y faire passer de gros camions de pompiers. On peut cependant circuler sur la rivière dans des bateaux-pompes. Le problème surgit lorsque la marée est basse et qu'il y a de grandes étendues de boue, ce qui rend impossible la navigation, alors que notre véhicule peut se déplacer et...

M. Russ Hiebert: Y accéder.

M. Bruce Seligman: Oui.

M. Russ Hiebert: Combien de ces véhicules produisez-vous typiquement par année?

M. Bruce Seligman: « Typiquement » n'est pas un terme juste car tout au plus nous en avons construit six. On en a construit un pour le Kazakhstan lorsque nous faisons face à une très forte demande.

Nous construisons en moyenne un véhicule et demi par année, mais nous avons maintenant la possibilité d'en construire deux ou trois. À l'époque un véhicule coûtait environ un million de dollars. Les estimations pour certains des véhicules aujourd'hui sont de plus de 5 millions de dollars, car ils sont plus gros et ont beaucoup plus de pièces.

M. Russ Hiebert: Alors chaque véhicule est conçu en fonction des besoins du client. C'est un produit spécialisé.

M. Bruce Seligman: Oui... Eh bien, pas conçu pour eux. Nous construisons un véhicule de base. Ce sont les pièces supplémentaires qu'on ajoute qui le spécialisent. Par exemple, lors d'interventions de déversement de pétrole, il faut des grues et d'autres pièces pour s'adapter à leur équipement.

M. Russ Hiebert: Je suis ébahi par les photos dans votre site Web. À l'échelle, il est difficile de déterminer combien de personnes ce véhicule peut transporter. Pouvez-vous donner une idée de sa capacité?

M. Bruce Seligman: Absolument. Celui que nous avons vendu le plus et qui est approuvé par la Garde côtière américaine peut transporter 52 personnes. Celui que nous vendons en ce moment à Gazprom peut transporter 75 personnes, mais les sièges sont plus grands. En prenant le plan d'aménagement des sièges de l'OMI — nous avons parlé de l'OMI — nous pourrions transporter 103 personnes. C'est un véhicule à redressement automatique à deux étages. C'est le concept de véhicule le plus grand que nous ayons.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Côté.

[Français]

M. Raymond Côté (Beauport—Limoilou, NPD): Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être présents. Mes questions vont s'adresser à M. Fisker.

Je dois vous dire, monsieur, que j'ai trouvé intéressant de vous entendre parler de transparence un peu plus tôt. Les éléments dont nous disposons pour faire notre travail au comité incluent, évidemment, l'Évaluation des coûts et avantages d'un partenariat économique plus étroit entre l'Union européenne et le Canada, qui lance des chiffres en vrac. On peut extrapoler de ces chiffres des retombées économiques possibles de 1 000 \$ par famille, entre autres choses. Évidemment, ce sont des extrapolations très simplistes. On conviendra qu'une telle augmentation de l'activité économique ne profitera pas également à tous, au contraire. Par contre, c'est quand même intéressant. De plus, cette évaluation est basée sur une libération complète, sur une ouverture complète des marchés.

Compte tenu de l'état actuel des négociations, croyez-vous qu'on risque d'avoir des retombées nettement moindres que ce qui est prévu dans cette évaluation?

• (1150)

[Traduction]

M. Anders Fisker: Je dois vous admettre que je ne connais pas cette étude. Vous dites qu'il y a des retombées d'environ 1 000 \$ par personne.

[Français]

M. Raymond Côté: Par famille.

[Traduction]

M. Anders Fisker: C'est par famille, d'accord.

Le président: C'est peut-être une question injuste. Vous pouvez la poser, mais il vise davantage l'Europe que le Canada. C'est probablement une question injuste à lui poser, mais allez-y quand même, posez-lui une autre question.

[Français]

M. Raymond Côté: Monsieur le président, il faut quand même savoir dans quoi on s'embarque. D'ailleurs, c'est aussi le genre de préoccupation qu'on peut avoir du côté européen.

Je vais voir avec vous, monsieur Fisker, ce que vous connaissez du côté de Toronto, des entreprises torontoises. Un tel traité fournirait-il des opportunités à un plus grand nombre d'entreprises, ou est-ce que les conditions actuelles permettent déjà à la plupart des entreprises de faire affaire avec l'Union européenne, avec ou sans traité de libre-échange?

[Traduction]

M. Anders Fisker: Je ne crois pas que le marché est réservé à la ville de Toronto. Je crois que l'ouverture des marchés, grâce au libre-échange pour ainsi dire, l'AECG, permettra de couvrir tout le pays — peut-être pas également, mais cela offrira certainement des débouchés pour toutes les entreprises canadiennes et européennes dans l'intérêt du commerce et de la coopération.

En termes de montant, je ne sais que dire. Je ne suis pas au courant.

[Français]

M. Raymond Côté: Ma question était plutôt de savoir si des entreprises sont en attente de cet accord pour se décider à faire affaire avec l'Union européenne.

[Traduction]

M. Anders Fisker: Beaucoup d'entreprises brassent déjà des affaires avec l'Union européenne. Je crois que l'AECG permettra d'offrir de nouveaux débouchés à d'autres entreprises.

D'après moi, le problème vient du fait que... Peut-être, vaudrait-il mieux répondre à votre question en présentant un énoncé. J'estime personnellement que les propriétaires d'entreprises canadiennes ne s'intéressent à un nouvel accord que dès qu'il est conclu. On ne se bouscule pas nécessairement aux portes pour venir s'informer au sujet de l'AECG. Par contre, depuis les débuts de l'AECG jusqu'à présent, l'intérêt ne cesse de s'accroître. Nous avons vu une hausse croissante du nombre de participants à nos réunions. Au départ, il y en avait de 20 à 40, puis de 40 à 60, et récemment, grâce à la participation d'une délégation européenne et de 7 députés, le nombre de participants s'est élevé à 140.

Nous avons donné une séance d'une heure dans une salle comble du Marriott Courtyard à Toronto. Les participants étaient aussi attentifs qu'au théâtre et s'intéressaient de près à de vraies questions d'affaires. Par la suite, nous avons donné une réception. Le même scénario s'est répété dans le cadre de l'activité tenue par le vice-président de Toronto Dominion le 13 octobre. La question du jour était très intéressante: la crise européenne a-t-elle eu une incidence sur l'AECG? Essentiellement, de l'avis de ce banquier, les marchés ont grand-soif d'espoir. Je crois que son sentiment est partagé par tous. Il a également affirmé que l'économie canadienne allait poursuivre sa croissance tant que les marchés des ventes entre autres continuent à acheter du pétrole et du gaz, des minéraux ainsi que des produits agroalimentaires. Les provinces de l'Ouest seront les premières à connaître la croissance économique. Il a également fait une déclaration qui m'a fait plaisir: les taux d'intérêt devraient demeurer bas, au moins jusqu'en 2013.

• (1155)

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Shipley, vous êtes le dernier à intervenir.

M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC): Merci beaucoup.

Je tiens à vous remercier d'être venus aujourd'hui.

Monsieur Seligman, il me semble que c'est votre femme ou votre fille qui sont les vice-présidentes, alors je vous félicite encore une fois, car vous avez une entreprise canadienne solide.

Honnêtement, d'après les témoignages d'aujourd'hui, il me semble que chaque entreprise, chaque organisation et société manufacturière ou agricole est fort emballée par la perspective de conclure un excellent accord avec l'Union européenne. Au Canada, cet accord est perçu comme un tremplin pour les entreprises. On pense qu'en stimulant les entreprises de la sorte, on crée des emplois.

Bruce, je suis ravi de vous écouter parler de votre entreprise qui a connu des débuts modestes et, maintenant, il semble que l'accord vous offre des possibilités de croissance.

Vous avez expliqué certaines difficultés rattachées à la capacité militaire de recherche et de sauvetage ainsi qu'au pétrole. D'après vous, quelles sont les limites de ce produit? Du point de vue logistique, je me demande comment est-ce que vous arrivez à lui donner du lest, car l'appareil semble si lourd sur le dessus? Quand le véhicule entre dans l'eau ou en ressort, comment faites-vous pour le maintenir en position droite?

M. Bruce Seligman: C'est très important, surtout qu'il s'agit d'un véhicule à redressement automatique. Il suffit de mettre le poids le plus bas possible. Cela semble lourd sur le dessus, mais les éléments du dessus sont plutôt légers. Tous les moteurs et mécanismes de transmission et de chenilles sont situés bien bas.

M. Bev Shipley: Les obstacles que vous avez énoncés sont bien les seuls, puisque vous n'avez pas de concurrent? Il n'y a aucune autre entreprise qui vous livre concurrence.

M. Bruce Seligman: Non.

M. Bev Shipley: Il ne vous reste plus qu'à vendre votre salade honnêtement. Par exemple, cela revient à vendre un hélicoptère dans des pays où ce type d'appareil est totalement inconnu.

M. Bruce Seligman: Oui. Cela a plutôt trait au travail qui doit être réalisé. Si d'autres produits sur le marché étaient dotés des mêmes caractéristiques, nous ne vendrions aucune unité.

M. Bev Shipley: Faites-vous partie d'une organisation de manufacturiers et d'exportateurs?

M. Bruce Seligman: Non.

M. Bev Shipley: Très bien.

M. Bruce Seligman: Nous devrions en faire partie, mais nous sommes trop occupés. Je me suis rendu en Russie à trois reprises cette année, je m'appête à faire mon deuxième voyage au Brésil et je dois continuer de gérer mon entreprise. Ce n'est vraiment pas facile.

M. Bev Shipley: Vous prenez de l'expansion, alors l'occasion se présentera probablement. Les exposés des témoins prouvent à quel point il est important de recourir au réseautage et aux services en place permettant de faire connaître les produits dans d'autres pays également.

Monsieur Fisker, quant à la Chambre de commerce de l'UE — je présume qu'elle est assez similaire aux chambres de commerce que l'on trouve au Canada — est-il juste d'affirmer, compte tenu de ce que vous avez dit, que les entreprises représentées par votre chambre sont favorables à cet accord et qu'elles veulent qu'il soit conclu?

•(1200)

M. Anders Fisker: Oui, c'est exact. Un certain nombre d'entreprises participent à nos réunions, mais il y en a qui ne le font pas. Nous espérons accroître la participation.

M. Bev Shipley: Ce qu'il y a de nouveau également, compte tenu du nombre de pays dans l'Union européenne, c'est que nous avons commencé à rallier nos provinces, qui à leur tour peuvent rallier les municipalités. Elles ont d'ailleurs dit qu'en ce qui a trait à la position du Canada, les provinces et les municipalités appuient l'accord. Elles estiment que le processus de marché public est équitable et entrevoit une occasion pour elles d'accroître les débouchés et les possibilités d'emplois, alors que l'économie canadienne dans son ensemble connaît des difficultés, celles d'autres régions du monde. Financièrement, nous nous en sortons bien, mais c'est la création d'emplois qui prime.

Est-ce toujours l'avis des entreprises? Croient-elles qu'il s'agit d'une occasion de renforcer leur plan d'affaires économique?

Le président: Ce sera la dernière question de cette partie de la séance.

M. Anders Fisker: D'après moi, oui. Je suis membre de la Copenhagen Capacity et de la GTMA. Notre objectif est de créer des emplois et d'attirer des sièges sociaux dans les villes concernées. J'estime que c'est également le cas pour les entreprises canadiennes membres de notre Chambre de commerce européenne de Toronto qui cherchent effectivement à accroître le volume d'activités d'affaires pour ainsi créer de nouveaux emplois et permettre une croissance économique.

Le président: Je remercie les députés de leurs questions et les témoins d'avoir pris le temps de venir présenter leur exposé au comité. Je sais que vous êtes tous deux fort occupés, et nous vous souhaitons le plus grand succès possible dans la production canadienne de votre véhicule. Je remercie également chaleureusement la Chambre de commerce d'être venue se faire entendre.

Nous allons suspendre la séance pendant quelques minutes pour préparer la table en vue de la prochaine heure.

Merci.

•(1200)

_____ (Pause) _____

•(1205)

Le président: Nous reprenons nos travaux. Je vois que les témoins sont bien installés au bout de la table. Je les remercie tous deux d'être venus aujourd'hui.

M. Ian Lee est professeur adjoint, Gestion stratégique et internationale des affaires à la Sprott School of Business de l'Université Carleton. M. Trew est chargé de la campagne sur le commerce pour le Conseil des Canadiens.

Je vous souhaite la bienvenue, messieurs. Nous serons heureux d'entendre votre déclaration avant de passer aux questions et réponses.

Monsieur Trew, nous allons commencer par vous. Allez-y.

M. Stuart Trew (chargé de la campagne sur le commerce, Conseil des Canadiens): Je tiens à remercier le président et le comité de m'avoir donné l'occasion de me faire entendre aujourd'hui au sujet de l'AECG.

Le Conseil des Canadiens a été fondé en 1985. Il s'agit de la plus grande organisation de citoyens au Canada, car elle compte plus de 50 000 membres d'un océan à l'autre. D'ailleurs, ce nombre ne cesse de s'accroître. Nous travaillons à l'échelle locale, nationale et

internationale pour faire la promotion de politiques sur le commerce équitable, l'accès à l'eau potable, la sécurité énergétique, les soins de santé publique et d'autres questions d'ordre socioéconomiques qui préoccupent les Canadiens.

Depuis que les négociations ont été entamées au sujet de l'AECG entre le Canada et l'Union européenne en 2009, nous en sommes venus à comprendre que cet accord ne constitue pas une simple entente commerciale, mais plutôt un accord élargi portant sur la gouvernance économique. L'AECG repoussera les limites juridiques régissant les politiques sociales et environnementales de telle sorte que notre démocratie sera compromise.

Pour cette raison entre autres, les négociations ont été critiquées par un nombre croissant de groupes environnementaux et d'entités représentant les travailleurs, les Autochtones, les étudiants et les agriculteurs de part et d'autre de l'Atlantique. Une demande collective formulée par quelques dizaines de groupes canadiens — en fait, on en comptait une soixantaine — pour rencontrer le ministre canadien du Commerce international a été rejetée sous prétexte que ces groupes auraient accès au négociateur principal de l'AECG dans le cadre des séances d'information suivant chacune des neuf dernières rondes de négociation.

Toutefois, à la dernière séance d'information organisée par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international en octobre, les groupes de la société civile qui y étaient représentés se sont fait dire qu'on n'envisage aucunement de produire un rapport pour résumer la rétroaction présentée, alors que c'est la norme dans l'Union européenne. Donc, apparemment, les négociateurs ne prenaient même pas note de ce que nous avons à dire.

Par conséquent, cette séance de comité parlementaire portant sur les négociations de l'AECG est en fait la toute première occasion pour des groupes comme le Conseil des Canadiens de pouvoir exprimer publiquement leurs préoccupations. Nous avons réclamé publiquement l'arrêt des négociations pour pouvoir tenir un débat public informé en vue de décider de l'étendue et du contenu de tout accord avec l'Union européenne, or, je constate que le comité ne partage probablement pas cet avis. Par conséquent, je tiens à profiter de l'occasion qui m'est offerte pour proposer quelques changements à la position adoptée par le Canada dans le cadre des négociations en vue de limiter la possibilité que l'AECG ne nuise à l'intérêt public dans un certain nombre de domaines d'importance.

La question de la transparence constitue le premier domaine. D'après les témoins précédents, je conclus que vous en avez déjà parlé aujourd'hui.

Les députés canadiens devraient avoir le même accès aux documents sur l'accord que leurs homologues de l'Union européenne. Par exemple, j'ai cru comprendre que les membres du comité de l'Union européenne sur le commerce ont accès aux offres de services et d'investissement présentées par le Canada et les provinces ainsi qu'à leurs documents sur l'approvisionnement également. Ces derniers documents ont été brièvement échangés avant la dernière ronde de négociation sur l'accord en octobre. Quant aux offres sur l'acquisition de biens, l'échange a eu lieu en juillet.

Si le comité pouvait mettre la main sur ces offres, il comprendrait mieux l'étendue de l'accord proposé, y compris le fait qu'on néglige la protection des services publics ou des secteurs stratégiques dont je parlerai dans un instant.

Je n'ai pas pu consulter ces renseignements, mais je m'explique difficilement pourquoi le comité du commerce international au Canada ne serait pas en mesure de voir ces renseignements, alors que les députés du Parlement européen sont en train de les étudier en ce moment à Bruxelles.

Le deuxième point qui nécessiterait un ajustement porte sur la protection des investissements. Nous sommes fermement convaincus qu'il ne devrait pas y avoir de mécanismes de résolution des différends opposant un investisseur et un état de prévus dans l'AECG, malgré l'adoption de ce type de mécanismes dans l'ALENA ainsi que dans les accords de libre-échange qui ont été signés par la suite par le Canada. Le Parlement européen serait également favorable à cette exclusion, comme il l'indique dans la résolution du 8 juin sur l'Accord commercial Canada-Union européenne. On y indique que:

Compte tenu du niveau élevé de développement des systèmes juridiques du Canada et de l'Union européenne, un mécanisme contraignant de règlement des différends d'État à État et l'utilisation des recours juridiques locaux constituent les instruments les plus appropriés pour résoudre les différends en matière d'investissements.

Le même conseil a été formé par la Commission européenne dans le cadre d'une évaluation de la viabilité et des répercussions relatives à l'AECG qui a été réalisée par un cabinet d'experts-conseils cet été. D'après leur rapport:

Aucune preuve tangible ne laisse entendre qu'un mécanisme de règlement des différends entre un investisseur et un état permettrait d'optimiser les avantages économiques de l'AECG, outre le fait de constituer un moyen de faire appliquer les règlements. [Traduction]

Le rapport ajoute qu'en laissant moins de place aux politiques, le mécanisme de résolution des différends, par son adoption même, ferait douter de sa contribution à la pérennité des avantages nets. La protection des investissements dans le cadre d'ententes commerciales ou les traités bilatéraux indépendants donnent aux investisseurs étrangers des droits incroyables permettant de contourner les tribunaux locaux en vue de poursuivre des États souverains auprès d'instances internationales s'ils estiment ne pas avoir été traités équitablement. L'absence de définition claire expliquant ce que constitue un traitement équitable ainsi que le manque de transparence dans les délibérations donnent aux arbitres une énorme marge de manoeuvre lorsqu'il s'agit de décider ce qui constitue une politique gouvernementale acceptable. Les investisseurs ont de plus en plus recours à ces mécanismes d'arbitrage pour contester les règlements sociaux, environnementaux et économiques qui nuisent à leur profit.

Je sais que votre comité s'est penché récemment sur ce processus, car l'an dernier vous avez étudié le règlement de 130 millions de dollars d'Abitibi Bowater. Depuis lors, l'Ontario a été la cible d'une entreprise de ciment appartenant à des intérêts brésiliens qui lui réclament 275 millions de dollars dans le cadre de l'ALENA pour avoir refusé d'établir une carrière tout près de Hamilton en Ontario. Cette semaine, nous avons appris que Philip Morris allait contester la loi australienne sur l'emballage neutre des cigarettes parce que l'entreprise estime que cela nuit à ses investissements, même si cette mesure a été adoptée démocratiquement pour protéger la santé.

• (1210)

J'exhorte le comité à étudier la position du gouvernement australien au sujet de l'arbitrage entre les investisseurs et les États. Le gouvernement Gillard a rendu publique une nouvelle politique commerciale en avril qui se veut une rupture face aux anciennes pratiques de négociation de l'Australie dans les cas de différend opposant un investisseur et un État dans le cadre d'une entente commerciale. La nouvelle politique va comme suit:

Si les entreprises australiennes sont préoccupées par le risque souverain présenté dans les pays partenaires commerciaux de l'Australie, elles devront effectuer leurs propres évaluations pour déterminer si elles veulent véritablement investir dans ces pays. [Traduction libre]

Je dirais que dans l'ensemble, la plupart des entreprises le font déjà.

Autrement dit, le gouvernement Gillard croit qu'il ne revient pas au gouvernement d'absorber le risque que ces entreprises prennent en investissant dans d'autres pays. La nouvelle politique commerciale insiste également sur le fait que les sociétés étrangères qui mènent des activités en Australie doivent jouir des mêmes protections juridiques que les entreprises australiennes. Les traités d'investissement, par ailleurs, ne traitent pas les sociétés locales sur un même pied d'égalité par rapport aux entreprises étrangères, car ces dernières ont le droit de contester les politiques gouvernementales.

Si le comité n'est pas prêt à formuler de recommandations contre les mécanismes de protection en cas de différend entre un investisseur et un État dans le cadre de l'AECG, il pourrait néanmoins insister pour que de simples ajustements soient appliqués. Par exemple, le Canada et l'Union européenne pourraient convenir qu'avant de passer à un mécanisme d'arbitrage à l'égard des investissements, les entreprises devraient d'abord épuiser tous leurs recours juridiques locaux, comme le propose la résolution du Parlement de l'Union européenne.

Troisièmement, j'aimerais parler des services publics, et en particulier de l'eau. L'exception visant les services publics dans l'AECG doit être élargie et définie avec davantage de détails pour protéger explicitement le droit des gouvernements de réglementer des domaines comme la santé, l'éducation ou la distribution d'eau et les installations sanitaires. Les gouvernements provinciaux et locaux doivent également insister sur un espace maximal pour maintenir ou créer de nouveaux monopoles publics ou programmes universaux dans ces domaines, même si le secteur privé y occupe déjà une certaine place actuellement. Si le Canada émet des réserves qui s'avèrent être trop vagues ou incomplètes en matière de services publics, nous risquons de nous exposer à des poursuites coûteuses entamées par des investisseurs qui estimeront que les règlements du gouvernement ou les services sociaux les empêchent de faire des profits. La Confédération européenne des syndicats et la Fédération syndicale européenne des services publics sont également de cet avis.

En ce qui a trait à l'eau, nous avons cru comprendre que l'Union européenne a largement exclu les services d'approvisionnement en eau et les services publics, non seulement pour protéger les services publics déjà en place de la concurrence du secteur privé, mais également pour s'assurer que tous les ordres de gouvernement ont le droit de déprivatiser des services publics à l'échelon municipal à l'avenir. La France offre un excellent exemple de renationalisation parce qu'elle n'était pas satisfaite des services offerts par le secteur privé.

Toutefois, nous comprenons que le Canada n'a — du moins pour l'instant — pas émis de réserves similaires en ce qui a trait à ses propres offres faites à l'Union européenne. Nous estimons que cet exemple souligne à quel point il est important que le comité ait accès aux offres faites par le Canada ou l'Union européenne pour qu'il puisse accroître sa contribution de l'évaluation des risques et des avantages relatifs à l'accord commercial proposé.

Sur le plan de l'approvisionnement, je sais que le comité a entendu plusieurs témoins qui se sont prononcés sur cette question. D'après nous, les engagements en matière d'approvisionnement pour les municipalités et le soi-disant secteur Mush devraient être entièrement exclus, car nous ne croyons pas qu'il vaille la peine de sacrifier l'autonomie locale et l'espace politique.

Dans presque tous les cas, les processus d'approvisionnement locaux au Canada sont gérés de façon entièrement transparente et équitable. Les entreprises de l'Union européenne ne sont nullement empêchées de soumissionner pour obtenir des contrats canadiens, il arrive même qu'elles en remportent quelques-uns. Dans la vaste majorité des cas, les conseils municipaux prennent leurs décisions en fonction d'une analyse coûts-avantages. Par conséquent, nous ne croyons pas vraiment qu'il n'y ait de problèmes à cet égard.

Toutefois, le résultat net des engagements en vertu de l'AECG sera d'empêcher les gouvernements locaux d'adopter des politiques d'achat local, ou d'achat canadien, ou de tenir compte de la valeur du développement local durable dans leurs appels d'offres pour des biens, des services et des projets de construction au-delà de certains seuils.

Le fait que le Japon ait contesté auprès de l'OMC la Loi sur l'énergie verte de l'Ontario, et que l'Union européenne en ait fait de même cet automne, prouve que l'Union européenne invoquera les ententes sur le commerce et les marchés publics pour miner les stratégies de création d'emplois chez ses partenaires commerciaux.

Les mesures d'interdiction générales d'embauche locale ou portant sur les exigences en matière de contenu sont adoptées au détriment, en général, des petites et moyennes entreprises, car elles ne peuvent soumissionner aussi bas leurs concurrentes européennes qui sont de taille considérablement plus grande. Ce phénomène se constate déjà au Canada sur le marché des PPP, soit les partenariats public-privé, selon l'Association canadienne de la construction, qui en a fait état dans un article récent. D'après l'évaluation de la viabilité et des répercussions dont j'ai fait mention plus tôt, on s'attend à ce que l'Union européenne soit la grande gagnante par rapport au Canada au chapitre des marchés publics.

En conclusion, l'expérience des ententes commerciales passées nous indique qu'il y a peu d'occasions au Canada, à l'échelon parlementaire, pour apporter des amendements après la signature de l'accord. Manifestement, l'AECG va au-delà du commerce. Par conséquent, j'espère que le comité réfléchira à la façon dont il pourrait jouer un plus grand rôle dans l'étude des textes négociés pour être au même niveau que ses homologues européens et qu'il cherchera à proposer des amendements lorsqu'il le faut pour protéger les services publics et autres domaines stratégiques importants.

Merci beaucoup.

•(1215)

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à M. Lee.

M. Ian Lee (professeur adjoint, Gestion stratégique et internationale des affaires, Sprott School of Business, Université Carleton, à titre personnel): Je tiens à vous remercier de m'avoir donné l'occasion de me faire entendre devant votre comité fort important.

Avant de commencer, j'aimerais divulguer certains faits au sujet de mes intérêts personnels. En fait, je crois que tout témoin devrait d'abord commencer par ce type de déclaration.

Premièrement, je ne travaille pas comme consultant pour aucune organisation, qu'elle soit gouvernementale, syndicale, sans but

lucratif ou d'affaires, que ce soit directement ou indirectement, et ce, même à l'échelle internationale.

Deuxièmement, outre ma propre maison à Ottawa et ma participation au fonds de pension de l'Université Carleton, je n'ai aucun investissement. Oui, on peut dire que je suis un pauvre professeur.

Troisièmement, contrairement aux organisations sans but lucratif, je ne reçois pas de dons ni de cadeaux sous quelque forme que ce soit de quiconque.

Quatrièmement, compte tenu de la divulgation des trois points précédents, ma comparution devant le comité ne sous-tend aucun conflit d'intérêts que ce soit.

Cinquièmement, puisque je me montrerai très critique à l'égard de la gestion de l'offre, je dois vous dire que j'ai grandi sur une ferme dans l'Est de l'Ontario, à Lanark Country, dans le comté de Beckwith, à une époque précédant la gestion de l'offre, soit dans les années 1960. J'ai donc une expérience personnelle de la vie à la ferme à cette époque.

Sixièmement, je me suis porté volontaire pour être un conférencier au Bureau des conférences de l'Université Carleton en 1988 et en 1991, si ma mémoire est bonne. J'exprimais mon appui aux accords de libre-échange dans le cadre de débats sur l'Accord de libre-échange et l'ALENA. À plusieurs occasions, j'ai eu à croiser le fer avec le Conseil des Canadiens dans le cadre d'un débat.

Septièmement, j'ai un poste de professeur permanent. Cela signifie que je peux m'exprimer comme je l'entends sans être menacé de congédiement par quiconque. J'enseigne la gestion stratégique et les affaires internationales.

Huitièmement, j'ai enseigné sur tous les continents de la planète Terre, à l'exception de l'Afrique, non pas parce que je ne veux pas enseigner là-bas, mais parce qu'on a rejeté ma candidature à maintes reprises. J'ai enseigné dans presque tous les pays de l'Europe centrale et de l'Est et dans presque tous les anciens pays communistes. J'ai enseigné huit fois en Iran et dans le Moyen-Orient. J'enseigne également une fois par année en Chine depuis 1997.

Enfin, compte tenu du fait que je me suis rendu dans des pays où on s'adonne au protectionnisme et grâce à ma recherche et à mon expérience dans l'enseignement des affaires internationales, y compris l'avantage comparatif et les avantages du commerce, je suis un grand défenseur du libéralisme, de l'expansion ainsi que des accords de libre-échange tant avec l'Union européenne que dans le cadre d'un partenariat transpacifique, et en fait avec n'importe quel pays qui voudrait faire affaire avec nous ou signer ce type d'accord.

J'aimerais maintenant parler de deux obstacles graves à un accord de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne ou à un AECG ainsi qu'à une future entente dans le cadre d'un partenariat transpacifique. Je vais surtout insister sur les pratiques de gestion de l'offre, mais j'aimerais également aborder la question des droits de propriété intellectuelle avant de terminer.

À titre de document d'information rattaché au sujet de la gestion de l'offre que je m'appête à aborder, je vous invite à consulter dans le *Toronto Star* de ce matin un article voisin de la page éditoriale que j'ai rédigée et qui s'intitule *The Milking of Canadians*. En fait, j'avais envoyé cet article au journal durant la fin de semaine et le titre d'origine faisait référence au fait que les Canadiens se font plumer et exploiter par le régime de la gestion de l'offre. L'éditeur a toutefois décidé d'abréger le titre pour ne parler que de l'exploitation.

Cet article se fondait sur un document que j'ai également rédigé et qui a été publié hier par le MacDonald-Laurier Institute, un centre d'études et de recherches situé à Ottawa. Le document s'intitule *Straight Talk: End Supply Management to Give Better Value to Consumers, Secure New Trade Deals*.

Je vais le passer en revue très rapidement.

Voici les données de base concernant la gestion de l'offre: 34 millions de Canadiens se font plumer et exploiter par environ 14 000 producteurs laitiers, 2 800 producteurs de volaille, 1 200 producteurs d'oeufs et 500 producteurs de dinde dans le cadre d'un système de protectionnisme gouvernemental appelé la gestion de l'offre. Dans ce régime, les agriculteurs représentent 8,6 milliards de dollars, soit 19 p. 100 des revenus agricoles de 2010 qui s'élevaient à 44 milliards de dollars. Le total des revenus agricoles correspond à 1,7 p. 100 du PIB. C'est très peu. Pourtant, c'est un secteur très important, mais sa taille est minime. Toutes ces données proviennent de Statistique Canada, et il me ferait grand plaisir de vous donner les références si vous les voulez. Néanmoins, ces agriculteurs visés par la gestion de l'offre, surtout dans le secteur laitier, gagnent en moyenne 100 000 \$ par année en profit net grâce à ce régime.

D'après un rapport de 2008 de l'OCDE, le prix des produits laitiers au Canada a plus que doublé sur le marché, et le Conference Board du Canada a établi qu'en moyenne, les consommateurs canadiens paient leur lait 60 ¢ de plus le litre que les Américains. Il n'y a pas de gestion de l'offre aux États-Unis.

Voilà un bel exemple de protectionnisme à l'état pur. On constate un scénario où 1 p. 100 des gens exploitent 99 p. 100 de la population, car les plus grandes victimes sont les Canadiens à faible revenu qui doivent consacrer un plus grand pourcentage de leur budget à la nourriture que les autres citoyens.

Cette forme de protectionnisme fait également en sorte que les quotas ont une grande valeur et qu'il en coûte davantage pour devenir un agriculteur. Par exemple, il coûte maintenant plus de 25 000 \$ pour acheter un quota correspondant à une vache et environ 140 \$ pour le quota d'une poule. En fait, dans le rapport de 2010 de Statistique Canada on a établi que la valeur totale des quotas reliés à la gestion de l'offre à l'échelle du Canada s'élevait à 31 milliards de dollars.

• (1220)

Certains affirment que la gestion de l'offre est nécessaire pour sauver les fermes familiales. Pourtant, le nombre d'exploitations agricoles a été en déclin constant depuis un demi-siècle, d'après Statistique Canada, passant de 574 000 fermes en 1956 à 229 000 en 2006, soit une baisse de 60 p. 100.

Le président: Je vous inviterais à ralentir un peu, pour permettre à l'interprète de vous suivre.

M. Ian Lee: Je suis désolé. Je craignais tout simplement de manquer de temps. Si vous m'assurez que je serai pas interrompu, je ralentirai.

Certains font également valoir que la gestion de l'offre serait nécessaire, puisque les agriculteurs sont lourdement endettés. Pourtant, les données de Statistique Canada de 2010 montrent que le ratio d'endettement par rapport à l'actif des exploitations agricoles se situe à 17,7 p. 100, soit bien en deçà des ménages qui ont une dette hypothécaire de 80, 85, voire 90 p. 100 — certains ménages, pas tous. Nous savons tous que les Canadiens sont lourdement endettés, à hauteur d'environ 1,5 billion de dollars.

On considère également que la gestion de l'offre est nécessaire pour assurer la survie des agriculteurs. Pourtant, 80 p. 100 de nos agriculteurs ne sont pas assujettis à la gestion de l'offre. Nos agriculteurs de l'Ouest, nos céréaliculteurs et nos producteurs de boeuf se sont montrés très dynamiques, prospères et concurrentiels.

Mais plus important encore, nos alliés européens et les pays du littoral du Pacifique manifestent une vive opposition et pourraient empêcher la conclusion d'une entente commerciale qui bénéficierait à tous les Canadiens, et pas seulement à un petit nombre d'entre eux — c'est-à-dire moins de 20 000 agriculteurs.

L'Australie et la Nouvelle-Zélande — et je me ferai une joie d'en parler, parce que j'ai effectué de la recherche sur ce sujet — ont montré que la gestion de l'offre peut être abolie sans que les agriculteurs ne fassent faillite. Les producteurs agricoles australiens et néo-zélandais sont beaucoup plus prospères depuis l'abolition du système de gestion de l'offre qu'il ne l'était sous la gouverne protectionniste de celui-ci.

J'aborderai maintenant rapidement un deuxième irritant important, soit le piètre bilan du Canada à l'égard de la propriété intellectuelle.

Il ne fait aucun doute que les lois canadiennes en matière de propriété intellectuelle sont moins strictes que celles des États-Unis et de l'Union européenne, nos deux plus grands partenaires commerciaux, et que celles de l'ensemble des nations démocratiques libérales du monde. Le Canada fait figure d'exception. Le Canada est le pays rebelle qui contrevient aux normes et aux règles de la communauté internationale.

L'industrie des médicaments génériques, le Conseil des Canadiens et d'autres font valoir que les lois profitent aux grandes entreprises pharmaceutiques et que nous devons appliquer de modestes lois en matière de propriété intellectuelle pour limiter les dépenses en santé.

Permettez-moi de dire les choses le plus directement possible. L'argument veut que parce que nous — le Canada, l'un des pays les plus riches dans le monde — n'aimons pas payer le prix de ceux qui ont financé la recherche et le développement; nous avons le droit de pirater leur R-D et de piller leur système de gestion des connaissances.

Comme ceux qui téléchargent illégalement de la musique piratée et dérobent les artistes, ou la Chine qui procède au piratage systématique de la propriété intellectuelle, ces groupes font la promotion de la légalisation du vol de la propriété intellectuelle.

Remarquez que les automobiles coûtent cher, mais qu'on ne légalise pas le vol de voiture. Et oui, les entreprises pharmaceutiques, comme nombre d'industries de nos jours, sont vastes et concentrées parce que la R-D coûte des milliards de dollars.

En terminant, et pour me faire provocateur, nous devons cesser — comme une minorité de mes étudiants les plus faibles — de couper les coins ronds et de chercher les aubaines plutôt que de réussir à l'ancienne, c'est-à-dire en le méritant. J'invite donc le comité à recommander qu'on abolisse la gestion de l'offre, un système que j'ai décrit comme se basant sur les principes économiques soviétiques, et à rattraper la communauté internationale en matière de propriété intellectuelle. En bref, il faut arrêter de tricher.

• (1225)

Le président: Merci beaucoup de ces deux exposés qui, selon moi, soulèvent assez la controverse. Restons-en là.

Monsieur Masse, allez-y.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Monsieur Trew, je pense qu'il serait important que vous expliquiez en quoi le processus ici au Canada a divergé de celui au Parlement européen. Je pense que vous avez abordé brièvement la question dans votre exposé, et vous avez même fait référence à certains de leurs documents. Toutefois, je pense qu'il serait important qu'on fasse un peu plus la lumière là-dessus.

M. Stuart Trew: Merci beaucoup.

J'aimerais avoir plus de détails à vous donner, mais ce n'est malheureusement pas le cas. À certains égards, les groupes de la société civile canadienne sont mieux tenus au courant de l'état des négociations par le négociateur en chef du Canada; c'est apprécié. Nous nous réjouissons de ces séances d'information. En revanche, les parlementaires européens en savent beaucoup plus long sur les offres à l'égard des services et de l'investissement qui ont été proposés en octobre, et qui comprennent les exemptions, par exemple, que le Canada et les provinces ont appliqués à certains domaines à protéger. Les députés européens qui siègent au comité du commerce ont vu ces offres et peut-être aussi celles à l'égard de l'approvisionnement, donc ils seront mieux placés que votre comité pour savoir quels pourraient être les avantages et les risques pour l'Union européenne.

M. Brian Masse: En outre, ils peuvent influencer l'orientation des négociations. Je pense que vous aviez également signalé qu'il y a là un dialogue entre eux et les responsables du commerce.

M. Stuart Trew: Oui. Si je comprends bien, les parlementaires européens ont insisté pour jouer un rôle plus important dans la négociation et la conclusion d'accords commerciaux. Pour l'instant, la situation est très semblable à celle qui prévaut au Canada, puisqu'à la fin du processus, ils peuvent l'approuver ou le rejeter, mais comme ils ont essayé d'avoir davantage leur mot à dire tout au long du processus, avant que l'accord ne soit signé, je pense que c'est pourquoi ils arrivent à obtenir plus de renseignements à cette étape-ci.

M. Brian Masse: Vous disiez, en parlant des séances d'information que vous obteniez des négociateurs commerciaux, qu'aucun rapport ne serait produit. C'est un peu la même chose qui s'est produit avec l'histoire du périmètre de sécurité.

Ce qui m'inquiète à propos de ce dernier, c'est que les communications ne vont que dans un sens. Il ne s'agit pas d'une conversation. Différents groupes et organisations ne peuvent donc pas savoir quelles répercussions cela aura sur d'autres groupes. Ils peuvent mieux comprendre ce qui pourrait poser problème ou pas, et c'est une entité mouvante.

Que se passe-t-il de votre côté? N'y a-t-il tout simplement pas de consultation et de participation pour l'instant?

M. Stuart Trew: En ce moment, puisque les cycles de négociation officielle ont pris fin, nous ne savons pas exactement s'il y aura des séances de consultation ou d'information parce que de plus restreintes séances de négociation se tiendront jusqu'à la signature de l'entente.

Nous avons constaté que les séances d'information n'étaient rien d'autre que cela, c'est-à-dire qu'il ne s'agissait pas de consultation. Succinctement, en 10 minutes, on nous expliquait ce qui se passait, l'état des négociations. Suivait ensuite une période de questions. J'imagine que notre expérience est très semblable à celle d'autres groupes et du secteur des affaires.

D'entrée de jeu, on nous avait dit qu'il s'agissait de séances d'information. Je pense qu'à mi-chemin, peut-être au cinquième cycle de négociation, on nous a dit qu'il s'agissait en fait d'une consultation

par l'ancien ministre du Commerce, ce qui nous a surpris parce qu'aucun processus officiel n'est prévu à cette fin.

M. Brian Masse: Je vais laisser le reste de mon temps de parole à M. Ravignat.

Merci, monsieur le président.

• (1230)

M. Mathieu Ravignat (Pontiac, NPD): Merci, monsieur le président.

Le premier anniversaire de la Déclaration des Nations Unies sur les droits des peuples autochtones approche à grands pas. Monsieur Trew, dans votre exposé, vous avez brièvement parlé des peuples autochtones. Je suis d'avis que le gouvernement a la responsabilité morale d'au moins mener des consultations auprès des peuples autochtones et de faire preuve de transparence.

En ce qui concerne la Déclaration des Nations Unies sur les droits des peuples autochtones, des organisations autochtones de partout au pays vous ont-elles fait part de leurs préoccupations à l'égard de l'AECG, et savez-vous si des consultations se sont tenues dans l'Union européenne auprès des peuples autochtones là-bas? Je pense par exemple aux Lapons.

M. Stuart Trew: Très brièvement, le membre autochtone du Réseau pour le commerce juste, qui réunit en quelque sorte certains des groupes qui s'intéressent à l'AECG, est l'Indigenous Environmental Network. Ce groupe s'est dit préoccupé par les répercussions possibles de l'accord sur l'exploitation des sables asphaltiques, par exemple, où la réglementation de ceux-ci, et les tentatives dans l'Union européenne pour y arriver.

Une voix: On dit « sables bitumineux ».

Le président: On dit « sables bitumineux » plutôt que « sables asphaltiques ».

M. Stuart Trew: On les a pourtant déjà appelé ainsi. Enfin...

M. Mathieu Ravignat: Le témoin pourrait-il répondre à ma question?

Le président: Oui. Je ne faisais que corriger ses propos.

Allez-y.

M. Stuart Trew: Les groupes autochtones auxquels nous avons parlé par la suite, notamment l'Assemblée des Premières Nations, se sont étonnés que les négociations soient rendues si loin à l'égard de l'AECG sans qu'ils n'en aient entendu parler ou qu'ils n'aient été consultés. C'est tout ce que j'en sais. Je ne peux vous parler de leurs préoccupations et je ne peux non plus vous dire s'il y a eu négociation ou consultation avec les groupes autochtones européens.

M. Mathieu Ravignat: Combien de temps me reste-t-il?

Le président: Il vous reste encore une minute.

M. Mathieu Ravignat: J'aimerais aborder un autre sujet, celui des brevets des entreprises pharmaceutiques. On en a beaucoup discuté au sein de notre comité. Des fabricants de médicaments génériques tout comme de grandes entreprises pharmaceutiques ont comparu devant nous, ce qui a mis en lumière une divergence d'opinion à l'égard de la propriété intellectuelle et des produits pharmaceutiques.

J'aimerais avoir l'avis des deux témoins à cet égard.

Il est évident que l'Union européenne a mis en place des mesures beaucoup plus strictes afin de protéger la propriété intellectuelle. Celles-ci pourraient avantager ou désavantager les fabricants de médicaments génériques et les grandes entreprises pharmaceutiques. Je pense, par exemple, au droit d'appel et à la protection de la recherche.

Qu'on adopte une perspective ou l'autre, nous ne serions toujours pas sur un même pied d'égalité pour négocier en matière de protection de la propriété intellectuelle. Quelles en seront les répercussions, selon vous, sur l'économie canadienne?

M. Stuart Trew: Je ne suis pas un expert en la matière. Le Conseil des Canadiens a lu les études des associations de fabricants de médicaments génériques concernant la hausse du coût des médicaments, par exemple, qui serait en fonction, si je le comprends bien, du temps nécessaire pour qu'un nouveau médicament soit commercialisé après la mise en oeuvre de ces réformes en matière de propriété intellectuelle, qui sont, comme vous l'avez indiqué, tout à fait unilatérales. Les Européens ont présenté certaines demandes, et ils ont dit au Canada que c'était à prendre ou à laisser. Toutefois, j'ai l'impression que c'est à prendre, et que le Canada n'a pas d'autres options dans les négociations, puisque c'est extrêmement important pour les négociateurs européens.

À ma connaissance, le régime de propriété intellectuelle du Canada est basé sur un équilibre qui reconnaît l'importance des deux secteurs — les fabricants de médicaments génériques et ceux de médicaments d'origine. Si l'un des secteurs soutient que ces mesures ne devront profiter qu'aux fabricants de médicaments d'origine, je pense que les Canadiens et votre comité devraient tenir compte de l'équilibre et envisager la nécessité de prendre des mesures législatives au Canada plutôt que de se faire imposer des changements au régime de propriété intellectuelle canadien par l'entremise d'un accord commercial.

Le président: Merci.

Monsieur Lee, souhaitez-vous ajouter quelques mots rapidement?

M. Ian Lee: Je répondrai très brièvement.

Je pense que si nous adoptons la norme européenne, il ne fait aucun doute — je ne mâcherai pas mes mots — que les prix de nos médicaments vont augmenter. C'est évident, puisqu'ils seront protégés pendant plus longtemps. Toutefois, c'est tout simplement, selon moi, parce que jusque-là nous trichions. Nous ne respectons pas la norme internationale, et j'entends par là celle de l'Union européenne et des États-Unis. Nous devrions plutôt y participer.

Pour répondre à votre question concernant les possibles répercussions, nous ne savons pas. Je n'en sais rien, mais je crois qu'on pourrait s'attendre à ce qu'il y ait davantage d'investissements dans la recherche et le développement au Canada. Certains hésitent probablement à investir davantage au Canada simplement parce qu'ils savent qu'ils ne bénéficieront pas du même régime. Pourquoi investir ici alors qu'ils peuvent investir aux États-Unis ou en Europe et obtenir une meilleure protection de leur investissement?

•(1235)

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Cannan, vous avez la parole.

M. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC): Je vous remercie, monsieur le président.

Je remercie nos témoins.

Monsieur Trew, je suis ravi que vous soyez ici aujourd'hui.

J'aimerais d'abord clarifier certains commentaires. Nous avons critiqué les négociations de même que les ententes de libre-échange en général pour l'économie du Canada. Un emploi sur cinq est lié aux exportations, et le commerce représente plus de 60 p. 100 de notre PIB. Le fait est que, si le Canada avait à survivre sur ce qu'il vendait uniquement au Canada, le pays ne serait pas aussi prospère et n'obtiendrait pas autant de succès qu'aujourd'hui. Il est important

de comprendre ce que font les ententes de libre-échange. Les ententes créent des occasions pour les entreprises de toute taille et aident notre économie à être plus forte et à obtenir davantage de succès.

Vous avez aussi fait des commentaires et exprimé des préoccupations par rapport aux négociations et la capacité des Canadiens d'acheter des produits fabriqués localement. Je veux vous assurer que dans le cadre de notre entente commerciale avec l'Union européenne, comme c'est le cas pour toute autre entente commerciale, les négociations ne limiteront pas l'accès des consommateurs canadiens à des aliments sains et sains, ni ne limiteront leur choix d'acheter des produits locaux ou importés. Je viens d'une collectivité agricole dans la vallée de l'Okanagan, et je sais qu'il est très important d'appuyer nos collectivités agricoles locales et nationales.

Justement, en ce qui a trait aux négociations, une préoccupation que j'entends parfois de mes commettants... Je reçois des lettres de votre présidente nationale du genre à propager la peur dans le but de recueillir des fonds. Maude Barlow fait circuler une lettre demandant aux destinataires de lutter contre l'AECG à tous les ordres de gouvernement et de faire du lobbying auprès du gouvernement Harper pour qu'il tienne des débats parlementaires en bonne et due forme. Elle demande aux gens d'envoyer de l'argent maintenant afin qu'elle puisse continuer sa croisade. Mon désir est de travailler ensemble. Pourquoi faut-il toujours tout faire de façon controversée? Pourquoi ne pouvons-nous pas trouver la meilleure solution pour les Canadiens et aller de l'avant? Je ne vous ai jamais vu appuyer un seul accord de libre-échange.

J'ai travaillé à un gouvernement local — j'ai passé neuf ans à travailler pour le gouvernement municipal, et je serai bientôt député du Parlement pour ma collectivité depuis six ans — je suis préoccupé par certains aspects de vos commentaires. Vous avez parlé de la Fédération canadienne des municipalités. Pourquoi critiquez-vous la position de la FCM? Quelle consultation avez-vous tenue avec elle? Nous avons entendu le président de la FCM, Berry Vrbanovic, accueillir l'engagement du gouvernement fédéral à l'égard d'un AECG, qui créerait de nouveaux emplois et des occasions pour les Canadiens tout en protégeant la prise de décision locale qui constitue l'épine dorsale des collectivités canadiennes fortes et en santé.

Vous avez dit dans votre exposé liminaire que le secteur des municipalités, des universités, des écoles et des hôpitaux ne valait pas le sacrifice, toutefois on entend la FCM, la Fédération canadienne des municipalités... Et l'Association des municipalités de l'Ontario a envoyé une lettre à ses membres indiquant que la relation entre le Canada et l'Union européenne représentait un potentiel extraordinaire pour faire croître le commerce au Canada et la prospérité collective. Le ministre Fast a rencontré la FCM en Colombie-Britannique avec ses dirigeants, et il les a réassurés par l'intermédiaire d'une lettre.

Quelle consultation avez-vous eue avec la FCM, et pourquoi n'appuyez-vous pas le gouvernement local?

Le président: Une réponse, s'il vous plaît.

M. Stuart Trew: Nous appuyons absolument le gouvernement local, et nous parlons à la FCM lorsque nous le pouvons. Elle est très au courant de notre position et du fait qu'elle est différente de la sienne. Je dirais aussi que le soutien de la FCM à l'égard de l'AECG n'est pas inconditionnel. Le soutien est conditionnel à sept principes établis, que vous avez entendus lors d'un témoignage précédent de la FCM. Le soutien est conditionnel, par exemple — dans certains secteurs — à la capacité de favoriser les industries locales et les emplois locaux et de maintenir ces conditions, lesquelles disparaîtraient en vertu de l'AECG, selon les engagements pris.

La position de la FCM est conditionnelle, et elle ne fait pas l'unanimité chez les municipalités. Par exemple, officiellement, l'Union des municipalités de la Colombie-Britannique estime que le secteur des municipalités, des universités, des écoles et des hôpitaux devrait être retiré et entièrement exclu. Enfin, d'autres municipalités partout en Ontario et au Canada adoptent la même position et des résolutions qui sont différentes de la position de la FCM.

M. Ron Cannan: J'ai une question pour monsieur Lee.

Dans votre déclaration liminaire, vous avez dit que vous aviez eu quelques discussions et des débats avec le Conseil des Canadiens pendant les discussions ayant trait à l'ALENA. J'aimerais savoir ce que vous en pensez. Manifestement, le Conseil des Canadiens s'est réuni avec le NPD pour s'opposer à l'AECG. Que pensez-vous des politiques protectionnistes qui imposeraient des barrières commerciales et augmenteraient les taxes? Qu'en pensez-vous?

M. Ian Lee: Ce que je n'ai pas mentionné dans ma déclaration liminaire, c'est que j'ai un point de vue très utilitaire de cette question. En gros, un tiers de notre population — la génération des baby-boomers — va prendre sa retraite au cours des 10 prochaines années. Tout le monde le sait. Les coûts liés aux soins de santé et au régime de pensions vont monter en flèche. Quiconque soutient — et je pense que c'est le cas pour la plupart des Canadiens — des programmes sociaux généreux pour ce qui est des pensions et des soins de santé entre autres devrait soutenir une maximisation de la croissance économique pour générer les impôts nécessaires pour payer les programmes sociaux.

Pour moi, c'est une contradiction que de soutenir un niveau élevé de programmes sociaux et de parallèlement mettre un frein à la croissance économique. Feu ma mère, que j'adorais énormément, conduisait lorsqu'elle était dans les 80 ans avec un pied sur l'accélérateur et un pied sur le frein. Ce n'est pas une façon de conduire une voiture. C'est pour cette raison que je suis en désaccord avec la position du Conseil des Canadiens. Le Conseil et le NPD sont en faveur de programmes sociaux généreux. Soit dit en passant, c'est le problème de l'Europe du Sud. La population veut les programmes, mais elle n'est pas prête à générer la croissance pour les payer.

• (1240)

M. Ron Cannan: J'ai une dernière observation pour M. Trew.

Divers témoins ayant comparu devant notre comité ont parlé de consultation. Nous avons écouté la campagne anti-commerce de Maude Barlow à Guelph, et elle a dit que l'on faisait exprès pour ne pas en parler. Au sein de notre comité, nous avons reçu le témoignage de divers témoins de la Chambre de commerce ainsi que celui de Andrew Casey de la Forest Products Association. Pour ce qui est de cet accord-ci, nous avons travaillé de très près avec les fonctionnaires et le gouvernement pour structurer une entente, et il y a deux volets qu'ils soutiennent tout à fait.

Jacques Pomerleau, le président de Canada Porc International a dit: « Nous vous sommes reconnaissants d'avoir été consultés depuis

le tout début des négociations et d'avoir été tenus au courant de tous les développements concernant nos produits... Nous sommes très heureux de la façon dont cela se déroule. Nous sommes consultés même lorsqu'il s'agit de petits détails. »

Comme je l'ai mentionné, la FCM a été consultée. Comment pouvez-vous dire que nous ne prêtons pas attention à ce que les Canadiens et nos commettants veulent relativement à cet accord?

M. Stuart Trew: Merci beaucoup.

Brièvement, le Conseil des Canadiens n'est pas contre le commerce. Nous critiquons certains éléments de l'accord.

M. Ron Cannan: Quel accord commercial avez-vous soutenu?

M. Stuart Trew: Quel accord commercial portait sur le commerce au cours des cinq dernières années? Ces accords ne concernent pas seulement le commerce, comme je l'ai dit.

Le président: Répondez à la question et nous poursuivrons par la suite.

M. Stuart Trew: Bien sûr.

Tout à fait, on a demandé d'emblée aux secteurs commerciaux de fournir des exemples — par exemple, quelle mesure en matière de santé et de sécurité prise dans l'Union européenne ils voudraient voir supprimer dans le cadre de ces négociations. Manifestement, le secteur commercial a été consulté de façon beaucoup plus exhaustive que d'autres groupes.

J'aimerais réitérer ce que j'ai dit dans mon exposé, à savoir que nous avons demandé de rencontrer les divers ministres du Commerce et que nous avons essuyé un refus parce que, nous a-t-on dit, nous pouvions parler avec les négociateurs. Ces discussions ne sont pas enregistrées.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Easter.

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

Merci à nos témoins.

D'emblée, j'aimerais dire que pour ce qui est des tactiques de collecte de fonds, Maude a dû copier le style des conservateurs. Ils ont utilisé la même tactique lors du débat sur le contrôle des armes à feu et dans le cadre de nombreux autres dossiers. Alors, vous n'avez pas à vous sentir mal à ce sujet, parce qu'ils ont établi le modèle des activités de financement.

Pour mémoire, j'aimerais également féliciter le Conseil des Canadiens. Je ne suis peut-être pas toujours d'accord avec vous sur tous les enjeux, ça ne fait aucun doute, mais je vous félicite d'avoir agi et d'avoir recueilli ces fonds en plus d'avoir entrepris de la recherche très importante, parce que nous avons besoin d'institutions de recherche ayant une perspective politique différente de celle de l'Institut C.D. Howe et de l'Institut Fraser. Alors je vous en félicite.

J'ai été heureux d'entendre la position que vous avez présentée au début, à savoir que le Conseil des Canadiens ne demande pas forcément un « arrêt complet » des discussions. Scott Sinclair, lorsqu'il a témoigné ici l'autre jour, a également parlé de l'ensemble du secteur des investissements.

Essentiellement, ce que vous nous dites, c'est d'examiner sérieusement la protection des investissements, et vous avez raison. Il y a certains pays, et elles peuvent se servir de la protection des investissements aux termes d'un accord commercial pour essentiellement enfreindre la souveraineté d'un pays, surtout lorsqu'il s'agit de gouvernements locaux. Alors, comment faisons-nous dans un accord commercial pour nous protéger contre ce genre de choses?

M. Stuart Trew: Dans un accord, idéalement, il suffirait de supprimer la possibilité qu'ont les sociétés d'invoquer directement leur propre protection. Vous pourriez supprimer le processus de règlement des différends entre un investisseur et l'État, comme l'a fait l'Australie et d'autres pays comme l'Équateur.

Je ne suis pas un expert en la matière, mais il y aurait des gens par exemple comme Gus Van Harten ou David Schneiderman ainsi que d'autres de l'Université York qui pourraient avoir une meilleure idée des réformes que vous pourriez proposer.

La première solution consistait à épuiser les recours juridiques locaux. Vous pourriez également établir une liste d'arbitres afin d'être en mesure de savoir qui examinera votre dossier; vous pourriez disposer d'un droit d'appel; vous pourriez avoir davantage de transparence et permettre aux tierces parties de présenter un témoignage et d'avoir une influence sur le résultat de l'affaire.

Ainsi, il y a des choses que l'on peut faire pour rendre le processus moins favorable aux grandes sociétés, et pour essentiellement équilibrer le processus.

• (1245)

L'hon. Wayne Easter: Vous avez parlé de l'Australie. Ce pays a dû faire face à des problèmes en matière de protection des investissements, je pense et, très certainement, nous en avons eu au Canada en vertu de l'accord de libre-échange — ou aux termes de l'ALENA, je ne suis pas sûr de quel accord il s'agit — avec Exxon. Je pense que le pays avait dû déboursier 1,8 milliard de dollars ou à peu près pour la perte de profits futurs.

Qu'a fait l'Australie pour se protéger?

M. Stuart Trew: Ce pays vient tout juste de publier une nouvelle politique commerciale ce matin, et j'en ai parlé antérieurement. J'ai un hyperlien que je peux transmettre aux membres du comité s'ils le désirent.

Essentiellement, ce pays n'inclura pas de procédures de règlement des différends entre un investisseur et l'État dans leurs ententes commerciales bilatérales ou régionales, et cela soulève une question intéressante en ce qui a trait aux discussions liées au partenariat transpacifique, parce que l'Australie y participe et que d'autres pays cherchent à obtenir ce genre de protection dans cet accord commercial.

Essentiellement, l'Australie estime qu'une entreprise australienne est responsable d'absorber les risques d'investissement dans d'autres pays et que lorsqu'il s'agit de son propre marché en Australie, les entreprises étrangères devraient obtenir le même traitement que les entreprises locales. Cela fera en sorte qu'ils devraient se rendre devant les tribunaux lorsqu'ils ont des différends en matière d'investissement découlant de mesures prises par le gouvernement.

Dans des pays comme le Canada et dans l'Union européenne, c'est tout à fait concevable, parce que notre système juridique est très développé. Cette protection supplémentaire n'est pas nécessaire lorsqu'il s'agit d'investissements.

L'hon. Wayne Easter: Merci.

Je proposerais, monsieur le président, que nous assurons un suivi avec d'autres témoins dans le domaine des investissements, soit auprès des gens proposés par M. Trew ou avec d'autres. Je pense sérieusement que nous devons nous pencher sur ce domaine d'activité.

Je m'adresse à vous pour une minute, monsieur Lee, parce que nous avons constaté de nombreuses attaques récemment sur le système de la gestion de l'offre provenant de personnes comme vous.

Pourriez-vous m'expliquer la formule utilisée pour calculer le prix du lait?

M. Ian Lee: J'ai ça dans mes papiers à la maison. C'est fondé, si vous voulez une idée générale, assez globale, en partie sur le coût. On évalue les coûts des producteurs. Les gens se réunissent et consultent les producteurs et les grossistes.

Mais si vous voulez savoir si je dispose de l'algorithme avec moi aujourd'hui, la réponse c'est non, je ne l'ai pas.

L'hon. Wayne Easter: En fonction de votre recherche, serait-il juste de dire qu'en vertu du système de gestion de l'offre à un moment donné, parce que la formule se fonde sur les producteurs les plus efficaces, que oui, certaines personnes font des gains raisonnables, mais qu'il y a également des producteurs au bas de l'échelle qui, en fait, perdent de l'argent, en raison de la formule actuelle? Ma déclaration est-elle juste?

M. Ian Lee: Elle l'est probablement.

L'hon. Wayne Easter: Pourriez-vous...

M. Ian Lee: Je dis « probablement » parce que je n'ai pas les états financiers. Je suis un ancien banquier. Si je disposais des états financiers... Et bien sûr, ce sont des documents privés.

L'hon. Wayne Easter: Je sais pertinemment bien qu'il y a des personnes qui perdent de l'argent dans l'industrie laitière au prix du marché actuel. Comment fait-on pour compenser — parce que notre principal compétiteur, l'Union européenne... l'AECG c'est une chose en ce qui a trait au fromage entre autres qui pourrait être importé. Mais les préoccupations concerneraient essentiellement et dans une grande mesure les États-Unis.

Connaissez-vous les faits — et j'ai déjà visité certaines de ces installations — où 8 000 ou 12 000 vaches sont traites grâce à une main-d'oeuvre mexicaine bon marché, c'est-à-dire par de pauvres petits immigrants qui ont peur d'être renvoyés dans leur pays et qui ne reçoivent presque rien pour leur travail quotidien? Et tous les deux ou trois ans, il y a un programme de vache de réforme qui est établi aux États-Unis pour aider cette industrie, parce que le système est mal géré.

Vous attendez-vous à ce que l'industrie laitière au Canada fasse face à ce genre de concurrence?

• (1250)

Le président: Je vais vous rappeler qu'en tant que questionneur, monsieur Easter, lorsqu'il vous reste si peu de temps, si vous n'avez pas posé de question, vous n'obtiendrez pas de réponse.

L'hon. Wayne Easter: Très bien. Je me demande tout simplement si c'est le genre de système que préconise M. Lee.

Le président: Eh bien, vous venez tout juste de le perdre.

Monsieur Keddy, vous avez sept minutes.

M. Gerald Keddy: Merci, monsieur le président.

Je souhaite la bienvenue à nos deux témoins aujourd'hui. Il s'agit d'une discussion intéressante.

Monsieur Trew, j'ai quelques points à soulever. J'aimerais obtenir une réponse très courte sur ces points.

Vous avez parlé des gens d'un bout à l'autre du Canada qui sont contre l'AECG avec l'Union européenne. Vous avez parlé des groupes de travailleurs ou d'agriculteurs. De travailleurs? Peut-être bien. Mais, nous avons rencontré des représentants des éleveurs bovins, des éleveurs de porc, ainsi que des représentants du secteur des céréales et des oléagineuses, nous avons rencontré des partisans de produits sans OGM ainsi que des agriculteurs biologiques. Ils soutiennent tous cet accord. Alors, je me demande sérieusement de qui vous parlez lorsque vous dites avoir rencontré des groupes d'agriculteurs, à part le Syndicat national des cultivateurs.

Vous avez également dit que lors de la séance d'information d'octobre, les négociateurs du ministère des Affaires étrangères ne prenaient pas de notes. Prenaient-ils des notes ou pas? Est-il possible qu'ils ne prenaient pas de notes? Quelle est la réponse? Étiez-vous dans la pièce? Ou s'agissait-il d'une conférence téléphonique?

Prenaient-ils des notes ou non? J'aimerais obtenir une réponse à cette question.

M. Stuart Trew: On m'a dit très clairement qu'ils ne prenaient pas de notes.

M. Gerald Keddy: Mais vous n'étiez pas dans la salle.

M. Stuart Trew: Non, mais le négociateur m'a dit qu'il ne prenait pas de notes.

M. Gerald Keddy: Vous dites qu'il était possible que l'approvisionnement soit abordé ou que les Européens ait reçu une séance d'information sur l'approvisionnement. Ici aussi, je veux creuser un peu plus loin. Leur a-t-on offert une séance d'information sur l'approvisionnement, oui ou non?

M. Stuart Trew: Je suis désolé — une séance d'information sur l'approvisionnement pour qui?

M. Gerald Keddy: Je parle des parlementaires européens.

M. Stuart Trew: Je ne sais pas. Je crois seulement qu'ils ont les documents portant sur les services et les investissements.

M. Gerald Keddy: Eh bien, il est important que nous nous tenions tous aux faits. Nous pourrions alors tous savoir de quoi nous parlons.

Encore une fois, un peu plus loin dans votre exposé, vous avez parlé du processus de règlement des différends entre un investisseur et un État et du fait que les deux gouvernements ont un système judiciaire robuste, et j'en conviens tout à fait. D'après ce que je connais au sujet des dispositions concernant les conflits opposant un investisseur et un État — et je n'ai jamais fait face à des problèmes dans ce domaine — et du fait de disposer de règles claires concernant les échanges commerciaux afin de ne pas s'empêtrer dans le système judiciaire et de ne pas prolonger indûment le processus... On ne s'adresse pas à un tribunal inférieur pour ensuite faire appel à la Cour supérieure, puis à la Cour suprême de la province ou de l'État avant de se tourner vers la Cour suprême fédérale... Il faudrait dix ans pour se sortir du système. De cette façon, même si le processus s'étire et prend tout de même du temps, on peut obtenir une réponse.

Très rapidement, qu'y a-t-il de mal à obtenir une réponse claire à une question claire?

M. Stuart Trew: En ce qui concerne l'AECG et la protection des investissements, nous avons constaté en discutant avec le négociateur que le Canada tentait de diluer le type de protection investisseur-État que nous avons déjà. On nous a dit que c'était pour éliminer les prétendus cas frivoles, selon eux. Il s'agirait de cas contre les

règlements — les règlements sur la santé ou l'environnement, par exemple. En fait, les États membres de la Commission européenne lui ont donné un mandat qui irait plus loin que proposait l'ALENA en ce qui concerne l'expropriation réglementaire et les autres types de protection pour les investisseurs.

Nous sommes aussi inquiets que le Canada souhaite empêcher les plaintes frivoles mais ne puisse pas le faire dans ces négociations si la Commission n'a pas de mandat.

M. Gerald Keddy: Avec tout le respect que je vous dois, je constate que vous craignez que nous puissions vouloir le faire. C'est presque de l'alarmisme. Il se peut que nous voulions faire ceci ou cela, mais aucune preuve raisonnable n'existe pour le prouver.

Je vous donne un exemple. Vous avez parlé du gouvernement qui pourrait perdre son droit de réglementer en raison des dispositions concernant les conflits opposant les investisseurs et les États. C'est exactement le contraire. Le gouvernement a tout à fait le droit d'imposer des règlements. Les municipalités ont le droit d'imposer des règlements. Le Québec régit les pesticides. C'était aussi simple que cela. Les autorités ont peut-être été déboutées, mais elles ont tout de même gagné le droit de régir les pesticides. C'est terminé. Ils ne vont plus jamais payer. Le dossier est clos.

Ainsi, il ne fait aucun doute qu'elles ont le droit d'édicter des règlements. En fait, les dispositions concernant le règlement des conflits entre les investisseurs et les États le prouvaient.

Vous parlez de l'eau. En fait, l'eau n'est pas un produit de base et ne pose pas problème. Si une région souhaite privatiser ses sources d'eau, c'est à elle de le faire. Les conseillers élus de façon démocratique pourraient prendre une décision et passer au vote, et ils décideraient d'adopter ce mode de fonctionnement.

Vous avez mentionné l'exemple de la France qui a ramené ses services d'eau à l'interne. Selon moi, alors, le système fonctionne. Vous avez le droit de le privatiser si vous le souhaitez. C'est à la région de décider. Nous n'avons pas d'exemple de décisions semblables en Nouvelle-Écosse. La raison pour laquelle vous ne le faites pas est exactement la raison qui démontre que le système a bien fonctionné. Si les responsables ont décidé de privatiser le système, s'ils n'étaient pas satisfaits, s'ils n'avaient pas un bon approvisionnement en eau et que les prix étaient trop élevés, ou s'il y avait d'autres problèmes, ils ont pu prendre des mesures pour renverser la situation.

C'est donc dire, en tout respect, que le système lui-même fonctionne.

Enfin, nous avons rencontré les représentants de la Fédération canadienne des municipalités. Le président de leur comité du commerce a comparu par téléconférence. Comme c'est le cas pour n'importe quel groupe... et je suis certain que tous les néo-démocrates ne sont pas contre le commerce libre, juste et ouvert. Il semble que la plupart le soient, mais je suis certain qu'il y en a qui ne sont pas contre. Il y a probablement des députés dans mon propre caucus qui ne sont pas d'accord avec tout ce que je dis, mais on peut tenir un débat raisonnable. Ainsi, bien sûr, certains membres de la Fédération canadienne des municipalités ne sont pas d'accord. Avec tout le respect que je vous dois, vous ne pouvez tout simplement pas formuler de telles généralisations.

• (1255)

M. Brian Masse: On appelle cela la démocratie.

M. Gerald Keddy: Mais j'ai une question concernant la gestion de l'offre pour...

Le président: Soyez très bref, parce que vous manquez de temps.

M. Gerald Keddy: Les périodes de questions sont plus courtes, n'est-ce pas monsieur le président? D'accord.

La gestion de l'offre est un système juste pour les agriculteurs. J'ai aussi grandi dans une ferme et je comprends que vous venez aussi du milieu agricole, mais je ne suis pas d'accord avec deux choses que vous avez dites au sujet de la gestion de l'offre.

Ce système ne nous a jamais empêchés de négocier un accord. Mais pour ce qui est du profit net de 100 000 \$ pour un troupeau de 150 vaches, s'il s'agit d'une moyenne, c'est un investissement d'environ 3 millions de dollars. Mon Dieu, ces gens ne gagnent pas une fortune en travaillant 365 jours par année.

Le président: Très bien.

Je vous dis ce que nous allons faire. Il ne nous reste pratiquement plus de temps et deux personnes doivent encore poser des questions pour compléter la deuxième série de questions: Ève et M. Shory. Je leur donne deux minutes chacun, et nous allons commencer avec...

Mme Ève Péclet (La Pointe-de-l'Île, NPD): Avant que mon temps ne commence, j'invite simplement les témoins à placer leurs oreillettes, parce que je vais leur parler en français.

Merci beaucoup.

Le président: Un rappel au Règlement. Allez-y.

M. Russ Hiebert: Il y a eu deux séries de questions et, maintenant, il y en aura deux de plus, mais nous n'avons pas entendu beaucoup de réponses des témoins.

Le président: Je n'y peux rien. Si les membres du comité ne terminent pas leur question avant la fin de leur temps, je n'y peux rien. Si la question est terminée à temps, nous entendons la réponse. Mais je dois traiter tout le monde de la même façon.

Allez-y, madame Péclet.

[Français]

Mme Ève Péclet: Ma première question s'adresse à M. Lee.

J'admire le fait que vous ayez fait une déclaration visant à demeurer neutre sur le plan politique. Or, sur le site Internet de l'Université Carleton, j'ai lu qu'en 1993, vous aviez été candidat pour un parti important au Canada. J'ai fait quelques recherches et j'ai découvert qu'il s'agissait du Parti progressiste-conservateur du Canada.

Est-ce bien vous, monsieur Ian Lee, qui avez été candidat pour le Parti progressiste-conservateur du Canada en 1993?

[Traduction]

M. Ian Lee: J'ai été candidat pour le Parti progressiste-conservateur dans la circonscription d'Ottawa-Centre en 1993.

[Français]

Mme Ève Péclet: Vous avez aussi travaillé au Bureau du Conseil privé pendant vos études doctorales. Est-ce que c'était pendant le mandat de Brian Mulroney?

[Traduction]

M. Ian Lee: Excusez-moi? Pouvez-vous répéter?

Mme Ève Péclet: Vous avez travaillé pour le Bureau du Conseil privé... Était-ce sous Brian Mulroney?

M. Ian Lee: C'était le Bureau du Conseil privé, pour répondre à votre question. Toutefois, j'étais fonctionnaire. Je ne travaillais pas pour le cabinet du premier ministre, qui est une organisation partisane. J'étais au BCP, une organisation neutre, et j'ai été recruté grâce au processus de la fonction publique.

Mme Ève Péclet: Je vois. Je poserai maintenant une question à M. Trew.

[Français]

Vous avez parlé de la privatisation de l'eau. J'aimerais que vous nous donniez plus de détails sur la façon dont les choses vont se dérouler dans la foulée de l'ouverture des marchés publics aux compagnies européennes.

M. Stuart Trew: Je vous remercie. Je vais répondre en anglais.

[Traduction]

Cela revient à quelque chose que M. Keddy a dit au sujet de l'eau. Nous pourrions probablement convoquer un autre témoin pour nous parler de ces questions en particulier. Dans l'accord commercial, rien n'oblige les municipalités canadiennes à privatiser l'approvisionnement en eau. Je pense que ce n'est pas ce que nous avons dit. Nous avons rédigé un rapport indiquant que c'est ce qui vient par la suite. Nous parlons essentiellement de protection pour cet investissement dans les services d'approvisionnement en eau et de la nécessité d'exclure les services d'eau publics et les services d'approvisionnement en eau de l'accord.

• (1300)

Le président: Merci.

Monsieur Shory, vous avez deux minutes, et nous allons conclure.

M. Devinder Shory (Calgary-Nord-Est, PCC): Monsieur le président, merci beaucoup. Lorsqu'on parle de transparence, j'ai plusieurs questions et préoccupations.

En passant, monsieur Trew, toutes mes questions s'adressent à vous. Vous avez parlé de questions de compétence et de violation des droits des municipalités, essentiellement. Diriez-vous que le Conseil des Canadiens est mieux placé pour s'exprimer au nom des Canadiens que les élus des municipalités canadiennes? Voilà pour ma première question.

Il semble, comme je peux voir, que dans certains cas, le conseil et vous-même êtes les porte-parole de l'opposition néo-démocrate. Tout le monde sait que le NPD est contre le commerce. Outre le fait que l'ancien porte-parole du NPD en matière de commerce, Peter Julian, était un membre fondateur du Conseil des Canadiens, j'aimerais savoir ce que vous pensez au sujet des autres coïncidences que je constate.

Le Conseil des Canadiens dit qu'il appuie le commerce.

Mme Ève Péclet: Posez une question, s'il vous plaît.

M. Devinder Shory: Du calme.

Le conseil demande de renoncer à cet accord commercial, qui créerait 80 000 emplois au Canada et stimulerait notre économie à hauteur de 12 milliards de dollars. Vous avez dit auparavant que c'était un accord idiot. Vous l'avez dit. Le NPD se dit en faveur du traité, mais ne vote pas pour les échanges commerciaux lorsque c'est le temps.

Le président: Vous feriez bien d'en venir à votre question.

M. Devinder Shory: Je vous donne la possibilité de vous exprimer en faveur des échanges commerciaux, que vous affirmiez appuyer, et je comprends que c'est difficile pour vous de le faire. Ma question est la suivante. Je dois savoir, tout comme le comité, si le Conseil des Canadiens est en faveur des emplois et des échanges commerciaux ou contre.

Le président: Veuillez donner une réponse très courte.

M. Stuart Trew: Nous appuyons les emplois. Nous appuyons le commerce.

Michael Hart a aussi dit que l'AECG est un accord idiot, et il est en faveur du libre-échange. Je ne pense donc pas être le seul à avoir fait ce commentaire.

Les chiffres que vous citez, soit les 12 milliards de dollars et les 80 000 emplois, sont contestés. Ces chiffres se fondaient sur l'étude du gouvernement, produite par des économistes européens il y a

plusieurs années; depuis, je pense que ces chiffres ont été beaucoup critiqués par Jim Stanford, du CCPA.

Le président: Merci beaucoup à nos témoins d'avoir été ici.

Le débat a été animé, dirais-je, et merci beaucoup pour vos questions.

La séance est maintenant levée.

POSTE  MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

Poste-lettre

Lettermail

**1782711
Ottawa**

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

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

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

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

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

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

SPEAKER'S PERMISSION

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

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

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