



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 027 • 1^{re} SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 13 mars 2012

Président

L'honorable Rob Merrifield

Comité permanent du commerce international

Le mardi 13 mars 2012

• (1100)

[Traduction]

Le président (L'hon. Rob Merrifield (Yellowhead, PCC)): La séance est ouverte.

Je remercie le ministre de prendre le temps de venir nous rencontrer, malgré un emploi du temps très chargé. Nous savons que ses fonctions l'obligent à sillonner la planète, et nous le remercions de ce qu'il fait, au nom du Canada, pour promouvoir le commerce international. Nous sommes ravis de l'accueillir aujourd'hui pour parler du budget principal des dépenses.

J'invite les membres du comité à se rendre, après la réunion, à l'inauguration de l'exposition Brand India, puisque nous en avons reçu l'invitation.

Comme notre temps est limité et que nous voulons vous poser des questions, je vais sans plus tarder vous donner la parole, monsieur le ministre.

L'hon. Ed Fast (ministre du Commerce international): Merci, monsieur le président.

Je suis ravi d'être ici aujourd'hui et de comparaître devant un comité qui s'intéresse à un élément crucial de la prospérité à long terme du Canada.

Le Canada est et sera toujours une fière nation commerçante. Notre prospérité passée, présente et future est intimement liée à la recherche constante, au-delà de nos frontières, de nouveaux débouchés économiques. La liberté des échanges a toujours été le fer de lance de l'économie canadienne, et c'est encore plus le cas aujourd'hui, en raison des graves difficultés économiques qui secouent la planète.

Dans toutes les collectivités de notre pays, les emplois des Canadiens et la capacité de ces derniers à subvenir aux besoins de leurs familles dépendent de notre performance sur les marchés internationaux. Notre gouvernement est bien conscient de l'importance du commerce pour notre économie. Le commerce représente en effet un emploi sur cinq, au Canada, et environ 64,5 p. 100 de notre produit intérieur brut. Mon rôle consiste à renforcer les liens qui existent entre le commerce et notre prospérité économique à long terme.

L'économie mondiale reste fragile et incertaine. Certes, notre pays s'en sort mieux que les autres. Par rapport à la fin de la récession, il y a aujourd'hui environ 610 000 Canadiens de plus qui ont un emploi. À ce chapitre, c'est la meilleure performance de tous les pays du G7. Notre PIB réel est aujourd'hui nettement supérieur à notre PIB d'avant la récession, ce qui est aussi la meilleure performance des pays du G7.

De tels résultats contribuent à accroître la réputation du Canada sur les marchés internationaux. Chaque fois que je rencontre mes homologues étrangers, ils me disent qu'ils sont impressionnés par la capacité de notre pays de se sortir aussi bien d'une conjoncture

économique aussi difficile. Mais nous ne devons pas nous reposer sur nos lauriers. Les marchés internationaux sont difficiles à conquérir. Nous devons nous assurer que les entreprises canadiennes et le gouvernement fédéral conjuguent leurs efforts dans l'intérêt du Canada. S'ils ont accès aux meilleurs marchés avec les meilleurs outils possibles, les Canadiens sont capables de faire face à la concurrence, même la plus difficile, où qu'elle soit. En fait, je dis souvent à mes homologues étrangers que les Canadiens peuvent être des concurrents féroces, mais que ce sont toujours des concurrents loyaux. C'est là la vocation première de ma fonction, et celle de mon ministère. Pour le Canada, la liberté des échanges est la meilleure source de création d'emplois et de croissance économique.

Le programme de libre-échange mis sur pied par notre gouvernement est le plus ambitieux de l'histoire du Canada. Il s'articule autour d'une prémisse fondamentale: les États-Unis sont et seront toujours le partenaire commercial le plus important du Canada, mais nous devons renforcer et diversifier nos échanges — surtout avec des économies puissantes et très dynamiques — si nous voulons protéger et consolider la sécurité financière des familles de toutes les régions du Canada.

L'économie canadienne est tributaire des débouchés que nous trouverons sur les marchés internationaux. C'est la raison pour laquelle, au cours des six dernières années, notre gouvernement a conclu des accords de libre-échange avec neuf pays, dont le Panama et la Jordanie. Ces accords font d'ailleurs actuellement l'objet de débats à la Chambre.

Et ce n'est qu'un début. Nous avons entamé des négociations avec un grand nombre de partenaires internationaux, y compris l'Union européenne, et les négociations en vue d'un libre-échange commercial et économique global vont bon train. Elles devraient aboutir d'ici à la fin d'année. Pour les travailleurs canadiens, les retombées de cet accord sont considérables. D'après les études qui ont été faites juste avant ces négociations, la conclusion d'un accord permettra à notre économie de croître de l'ordre de 12 milliards de dollars par an, soit l'équivalent de 80 000 emplois créés au Canada. Cela représente environ 1 000 \$ de plus pour une famille moyenne.

Nous escomptons également des retombées importantes de notre accord avec l'Inde, l'une des économies les plus prometteuses du monde. D'après une étude conjointe sur le sujet, la signature d'un accord avec l'Inde pourrait apporter au moins 6 milliards de dollars par an à l'économie canadienne.

Nous discutons également de la participation éventuelle du Canada au Partenariat transpacifique. Je rentre à peine d'Asie du Sud-Est, où je me suis rendu en Malaisie, à Brunei et à Singapour. J'ai constaté avec plaisir que l'intérêt du Canada à participer à ces pourparlers rencontrait un accueil favorable. Ce serait un vecteur idéal pour développer notre commerce en Asie.

J'ai également eu l'honneur d'accompagner le premier ministre lors de sa récente mission commerciale en Chine, ce qui est un autre exemple de notre volonté de développer nos échanges transpacifiques. Cette visite a servi de tremplin pour l'établissement d'un partenariat Canada-Chine encore plus stratégique, pour les années à venir. Au cours de cette visite, nous avons annoncé que nous allions entamer des discussions exploratoires sur le renforcement de nos relations commerciales et économiques dès la publication, prévue en mai, des conclusions d'une étude sur les complémentarités économiques de nos deux pays.

Ce sont là des occasions extraordinaires de faire passer notre partenariat au braquet supérieur. Parallèlement aux initiatives dont je viens de vous parler, nous offrons à nos entreprises d'autres aides diverses, comme notre Service des délégués commerciaux, dont je dis souvent que c'est le secret canadien le mieux gardé, et mon rôle est de faire en sorte que ce ne soit plus un secret.

Je remercie votre comité d'entreprendre une étude sur le Service des délégués commerciaux. J'ai appris à reconnaître la très grande importance de ce service pour les exportateurs, les investisseurs et les innovateurs canadiens. Nos délégués commerciaux jouent un rôle crucial dans les plans d'entreprise des exportateurs, des investisseurs et des innovateurs Canadiens, et ce, depuis plus d'un siècle.

Dans un grand nombre de villes étrangères et de villes canadiennes, des délégués commerciaux sont là pour aider nos entreprises, petites et grandes, à pénétrer de nouveaux marchés. Bien renseignés sur la conjoncture de la région, ils travaillent en étroite collaboration avec les entreprises canadiennes qui cherchent des débouchés à l'étranger.

Le Service des délégués commerciaux sert à introduire les entreprises canadiennes auprès des décideurs étrangers, afin de permettre à celles-ci de développer leurs activités et de créer des emplois et de la richesse pour le Canada. Nous voulons aider nos entreprises à trouver de nouveaux débouchés, et le Service des délégués commerciaux est là pour ça.

Le Service des délégués commerciaux s'emploie plus particulièrement à aider les petites et moyennes entreprises. L'an dernier, nous avons aidé plus de 13 000 entreprises canadiennes, surtout des PME, ce qui représente une augmentation de 10 p. 100 par rapport à l'année précédente. Je l'ai dit et je le répète, le Service des délégués commerciaux est un service hors pair.

Selon une étude récente, les exportateurs qui reçoivent une aide du Service des délégués commerciaux obtiennent une valeur à l'exportation supérieure de 18 p. 100 en moyenne à celle d'exportateurs comparables qui n'utilisent pas ce service. Depuis avril de l'an dernier, les délégués commerciaux ont facilité des investissements d'une valeur de 12,1 milliards de dollars, ce qui permettra de créer plus de 4 200 emplois. Nous avons conclu de nouveaux partenariats en science et technologie avec l'Inde, la Chine et le Brésil, sans oublier bien sûr Israël, qui ont abouti à plus de 80 projets et échanges auxquels participent plus de 1 000 personnes très qualifiées.

Le Service des délégués commerciaux réussit à s'adapter à un environnement en évolution constante. Depuis 2006, nous avons ouvert 15 nouveaux bureaux dans des marchés cruciaux comme le Brésil, l'Inde et la Chine, afin de tenir compte de l'importance croissante de ces marchés émergents et d'aider les entreprises canadiennes à s'implanter sur ces marchés prometteurs.

Bref, nous utilisons mieux nos ressources diplomatiques afin de favoriser les intérêts des entreprises canadiennes sur la scène internationale, les adaptant en fonction de nos priorités commercia-

les. C'est la solution idéale pour aider nos entreprises à tirer leur épingle du jeu dans les marchés à forte croissance.

Ce faisant, nous allons continuer de consulter régulièrement votre comité, afin que le renforcement de nos relations commerciales et financières avec nos partenaires internationaux se traduise par des emplois et de la richesse pour les Canadiens.

Je vous remercie de votre attention. Je suis maintenant prêt à répondre aux questions.

• (1105)

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons passer aux questions et réponses.

Monsieur Masse, vous avez sept minutes.

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

Merci, monsieur le ministre, de comparaître devant notre comité aujourd'hui.

Je viens d'une région où il y a beaucoup d'usines de fabrication, et ce qui me préoccupe particulièrement, c'est la disparition d'emplois à valeur ajoutée et rémunérateurs. La Corporation commerciale canadienne est l'un des organismes de financement qui est censé venir en aide à ceux qui en ont besoin, mais elle réduit ses demandes de 500 000 \$. À votre avis, quelle va être la place du secteur de la fabrication dans les échanges internationaux?

En 2005, notre pays accusait un déficit commercial de 15,9 milliards de dollars au chapitre des produits manufacturés. En 2006, ce déficit est passé à 27,9 milliards de dollars, pour atteindre 32,3 milliards en 2007, 58,7 milliards en 2008 et 75,2 milliards en 2009. Et d'après les dernières statistiques, notre déficit commercial atteint maintenant 80,8 milliards de dollars pour les produits manufacturés.

Pourriez-vous nous donner un aperçu des différentes stratégies que vous appliquez pour renverser cette tendance? Nous ne pouvons pas nous cantonner dans un rôle de bûcherons et de pourvoyeurs de pétrole, qui se contentent d'exporter leurs ressources naturelles à l'état brut. Nos industries à valeur ajoutée ont du mal à rester à flot, et je voudrais bien savoir comment, dans le contexte du commerce international, vous comptez renverser cette tendance qui s'accroît depuis que votre gouvernement est au pouvoir.

• (1110)

L'hon. Ed Fast: Je vous remercie de cette question, monsieur Masse.

Je peux vous assurer qu'en tant que ministre du Commerce international, je suis convaincu que les échanges internationaux sont le fer de lance de la croissance économique au Canada. C'est dans cette optique que nous essayons de repérer de nouveaux marchés pour les fabricants dont vous parlez, afin qu'ils puissent y écouler leurs produits. Et cela ne se limite pas aux produits manufacturés, puisque ça s'adresse aussi aux entreprises canadiennes qui offrent des services dans le monde entier, car nous savons être compétitifs et très performants.

Vous avez parlé du déficit commercial. Comme vous le savez, au cours de l'année dernière, notre commerce bilatéral a connu un redressement spectaculaire de 10 milliards de dollars, ce qui est une bonne nouvelle pour le Canada. Ça montre bien que nous poursuivons une politique commerciale dynamique, qui porte ses fruits en ouvrant de nouveaux marchés aux entreprises canadiennes. Je pense qu'à l'avenir, cette politique va bien servir nos intérêts. Nous n'en sommes pas encore au point, loin de là, où nous sommes en mesure d'optimiser notre potentiel, mais nous sommes sur la bonne voie.

M. Brian Masse: Avez-vous des programmes spéciaux pour les fabricants? Que dites-vous à ceux qui ont investi au Canada et qui assistent, impuissants, à l'exportation de nos ressources naturelles — par exemple, le pétrole et les autres ressources qu'achètent des pays étrangers qui viennent ensuite s'implanter sur notre marché? Ce sont souvent des pays qui ont des normes moins élevées que nous en ce qui concerne, par exemple, la protection de l'environnement, la santé ou les salaires. Nos fabricants qui ont investi énormément d'argent au Canada s'en sortent perdants et estiment que c'est une concurrence déloyale, étant donné les subventions qui sont versées. En fait, ils se retrouvent dans une situation... Ce sont les ressources naturelles brutes du Canada par opposition aux investissements de ces pays non seulement dans les équipements manufacturés mais aussi dans les ressources humaines, sur notre propre territoire.

L'hon. Ed Fast: Merci.

Tout d'abord, je n'ai nullement à rougir des ressources naturelles que le Canada possède en abondance. C'est là notre avantage compétitif. Chaque pays a le sien. Notre défi consiste bien sûr à optimiser ces ressources.

L'une des façons de le faire est de nouer de nouvelles relations commerciales, de trouver des débouchés commerciaux pour les Canadiens à l'étranger, et de pénétrer de nouveaux marchés. C'est une des raisons pour lesquelles nous nous intéressons plus particulièrement à l'Union européenne. C'est un marché d'environ 500 millions de consommateurs, à qui nous voulons vendre nos biens et nos services. Nos négociations à ce chapitre vont bon train.

Comme vous le savez, nous nous intéressons aussi tout particulièrement à l'Asie-Pacifique et nous cherchons activement à pénétrer les marchés de la Chine, de la Corée et de l'Asie du Sud-Est, où je me suis rendu à maintes reprises.

Notre avantage à nous, Canadiens, c'est d'abord notre niveau d'éducation élevé, notre capacité d'innovation et les ressources naturelles que nous possédons en abondance. C'est avec tout cet arsenal que nous devons chercher à pénétrer de nouveaux marchés, pour leur offrir nos compétences, notre expertise et nos produits manufacturés. C'est un défi pour lequel je ne ménage aucun effort.

M. Brian Masse: Pour ce qui est de l'Union européenne, pouvez-vous me confirmer que le dossier de la gestion de l'offre est sur la table, et deuxièmement, pouvez-vous me dire si votre gouvernement respectera la décision des conseils municipaux, comme celui de Toronto, qui ne veulent pas faire partie de l'accord commercial avec l'Union européenne? Autrement dit, les motions et requêtes du maire et du conseil municipal seront-elles respectées?

L'hon. Ed Fast: Au sujet de la gestion de l'offre, notre gouvernement a été très clair. Il a dit qu'il continuerait de défendre le système canadien de gestion de l'offre. Nous avons également dit que nous étions prêts à discuter de tous les dossiers. Et nous avons rappelé à nos partenaires commerciaux, actuels et potentiels, que dans toute négociation commerciale, les parties en présence ont

chacune leurs points sensibles, et que le Canada et l'Union européenne n'y font pas exception.

Nous allons défendre les intérêts canadiens avec vigueur, et nous avons dit très clairement que nous allions continuer de défendre le système canadien de gestion de l'offre.

M. Brian Masse: Et la motion du conseil municipal de Toronto et celle d'autres villes canadiennes?

L'hon. Ed Fast: C'était votre deuxième question.

Comme vous le savez, le Canada et l'Union européenne s'emploient à mener à bien la négociation d'un accord commercial très ambitieux. Parmi les différents dossiers, il y a bien sûr celui des marchés publics. Nous estimons que si l'accord est négocié de façon responsable, il peut s'avérer très profitable pour le Canada.

Vous n'ignorez sans doute pas que nous avons consulté un grand nombre de municipalités du Canada. J'ai personnellement rencontré les dirigeants de la Fédération canadienne des municipalités à au moins deux reprises, sans parler des entretiens téléphoniques que nous avons eus sur divers dossiers de l'AECG, et je peux vous dire qu'ils appuient résolument la conclusion de ces négociations.

Ce sont les négociations les plus participatives et les plus transparentes que le Canada ait jamais menées. Comme vous le savez, les provinces sont conviées à la table quand il s'agit de dossiers qui relèvent de leur compétence.

• (1115)

M. Brian Masse: Le maire Ford et son conseil ont condamné l'AECG à la quasi-unanimité, notamment en ce qui concerne ses dispositions sur les marchés publics. Que leur répondez-vous? Manifestement ils ne sont pas du même avis que la FCM.

Et ils ne sont pas les seuls. En Colombie-Britannique, par exemple, leur association provinciale est contre l'AECG.

Le président: Il ne reste plus de temps, mais vous pouvez répondre rapidement.

L'hon. Ed Fast: Je peux vous dire, encore une fois, que nous avons consulté un grand nombre de municipalités au Canada. Et je peux vous assurer que le Canada ne signera qu'une entente commerciale qui sert au mieux les intérêts du Canada. En tant que ministre responsable du commerce international, je ne vais certainement pas signer un accord qui ne sert pas les intérêts à long terme du Canada. C'est ce que j'ai dit aux municipalités de notre pays, ainsi qu'aux provinces et aux territoires.

Permettez-moi d'ajouter, toutefois, que nous avons eu récemment notre réunion fédérale-provinciale-territoriale des ministres du commerce international, et tout le monde reconnaissait, je dis bien tout le monde, qu'il était nécessaire que le Canada réussisse à mener à bien la négociation d'un accord commercial ambitieux avec l'Union européenne. Et je suis convaincu que nous sommes sur la bonne voie.

Le président: Monsieur Keddy.

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

Je vous souhaite la bienvenue parmi nous, monsieur le ministre, ainsi qu'à votre sous-ministre et à vos collaborateurs.

Monsieur le président, je vais partager mon temps avec M. Shipley, par conséquent je vais essayer de ne pas lui couper l'herbe sous le pied.

Monsieur le ministre, vous avez dit plusieurs choses dans votre déclaration liminaire. D'abord, que nous ne devons pas nous reposer sur nos lauriers, et je suis tout à fait d'accord. Ensuite, vous avez parlé un peu des accords commerciaux du passé, du présent et de l'avenir, et ça m'amène à vous poser la question suivante.

Compte tenu de la récession mondiale et de la faiblesse persistante de l'économie américaine, quoique celle-ci semble se redynamiser depuis peu, pensez-vous qu'il est important de diversifier nos marchés? Quel rôle cela va-t-il jouer dans nos échanges commerciaux?

L'hon. Ed Fast: Permettez-moi de définir d'abord le contexte de ma réponse.

Les États-Unis ont toujours été et seront toujours le partenaire commercial le plus important du Canada. Je peux vous dire que je passe plus de temps aux États-Unis que dans n'importe quel autre pays, car ils sont notre partenaire commercial le plus important. En fait, ils représentent 75 p. 100 de tous nos échanges commerciaux. Il est donc absolument indispensable que notre gouvernement continue de développer cette relation et qu'il fasse en sorte que la relation commerciale la plus loyale et la plus performante du monde continue de se développer. C'est l'une des raisons pour lesquelles le président américain et le premier ministre canadien ont annoncé une vision commune par-delà la frontière, ainsi que des mesures de coopération en matière de réglementation.

Cela dit, il est de l'intérêt du Canada de continuer de chercher de nouveaux marchés pour ses produits et ses services. C'est l'une des raisons pour lesquelles je passe beaucoup de temps en Asie du Sud-Est. Je me suis rendu en Chine deux fois depuis que j'ai été nommé ministre, et maintenant, nous allons nous ré-intéresser au Japon. Nous sommes à la recherche de débouchés pour assurer la prospérité du Canada.

Les Canadiens sont des gens prudents. Il faut en être conscient. Nos entreprises savent qu'il y a des risques et des défis lorsqu'on veut essayer de pénétrer un nouveau marché. C'est la raison pour laquelle je me suis attardé sur le rôle du Service des délégués commerciaux, tout à l'heure, car c'est ce service qui aide nos entreprises canadiennes à pénétrer de nouveaux marchés, dont certains sont très difficiles. Si elles savent s'y prendre, elles peuvent être très performantes. Pour certains de ces marchés émergents, les résultats sont extrêmement encourageants. C'est la raison pour laquelle l'approche que j'ai adoptée cadre tout à fait avec la priorité que le gouvernement accorde à la croissance économique et à la création d'emplois.

M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC): Merci, monsieur le ministre, et merci aussi de trouver le temps de venir nous rencontrer.

J'ai passé toute ma vie dans l'agriculture. Nous savons, et on l'a encore redit ce matin à une réunion, que l'agriculture est une activité fondatrice de notre pays. Au cours de nos discussions, nous avons entendu un certain nombre de témoins, y compris des gens qui s'occupent de la gestion de l'offre. Pouvez-vous me dire si certaines branches de ce secteur ont exprimé des doutes sur la valeur de cet accord commercial avec l'Union européenne?

• (1120)

L'hon. Ed Fast: Nous avons consulté beaucoup d'autres secteurs et, bien sûr, nous avons aussi consulté le secteur agricole, y compris ses différentes composantes — les producteurs laitiers, les producteurs d'œufs et de volaille, etc. Nous sommes en liaison constante avec eux. Notre négociateur en chef, Steve Verheul, ne manque pas de les mettre au courant après chaque ronde de

négociations. Je suis convaincu que c'est la première fois que le Canada conduit des négociations d'une façon aussi participative.

L'agriculture est bien sûr d'une importance cruciale pour la prospérité à long terme du Canada. C'est la raison pour laquelle nous essayons de trouver de nouveaux marchés pour nos produits agricoles et qu'en même temps, nous défendons les intérêts de tous nos agriculteurs, y compris ceux qui sont dans le secteur de la gestion de l'offre.

M. Bev Shipley: Je crois savoir qu'un nouvel élément a été ajouté à tout ce processus, soit la participation des provinces qui, à leur tour, consultent les municipalités. En tant que maire d'une municipalité, c'est la première fois depuis longtemps que j'ai eu l'occasion de participer à ces consultations, et je vous en suis reconnaissant.

Qu'en pensent-ils? La Fédération canadienne des maires est le porte-parole des maires, l'organisme qui coiffe l'ensemble des municipalités du Canada. Est-elle consultée en permanence? A-t-elle participé à ces négociations et a-t-elle été tenue régulièrement au courant? Parfois, on entend dire que ce n'est pas le cas, mais nous savons que c'est très important, surtout à cause de votre programme de marchés publics. Pourriez-vous nous confirmer que la fédération est bien tenue au courant, afin que nous puissions relayer le message aux municipalités?

L'hon. Ed Fast: Comme je l'ai dit tout à l'heure, la Fédération canadienne des municipalités est l'un des principaux groupes que nous consultons, et ce, de façon régulière. Le ministre n'est pas le seul à la consulter. Le négociateur en chef est en contact régulier avec les dirigeants de la FCM pour leur donner les informations dont ils ont besoin pour continuer d'appuyer cet accord commercial costaud et ambitieux.

Comme je l'ai dit, j'ai rencontré les responsables de la fédération à de nombreuses occasions. Nous sommes en contact régulier avec eux, et ils représentent les municipalités du Canada. Malheureusement, il y en a qui sont mal informés concernant l'impact qu'un accord commercial avec l'Europe peut avoir sur la capacité contractuelle des municipalités.

Regardons la réalité en face: les municipalités sont aux prises avec des problèmes financiers de taille. Leurs contribuables sont de plus en plus sollicités à cause de l'augmentation des coûts de fonctionnement des administrations municipales. Un accord commercial ambitieux avec l'Union européenne va stimuler la concurrence, et les municipalités en obtiendront plus pour leur argent quand elles passeront des contrats. Autrement dit, le marché sera plus concurrentiel et cela permettra aux municipalités de tout le pays d'en obtenir plus pour leur argent.

J'aimerais également rappeler que ça marche dans les deux sens. Il faut bien comprendre que le secteur des marchés publics, au Canada, est relativement limité quand on le compare au même secteur en Europe. En fait, on estime que les marchés publics au Canada représentent à peu près 2 300 milliards de dollars. Si nous partons du principe que les entreprises canadiennes sont des concurrents féroces et qu'elles sont capables de se mesurer aux meilleurs, pourquoi notre gouvernement ne devrait-il pas chercher à ouvrir de nouveaux marchés pour aider les entreprises canadiennes à assurer la prospérité du Canada à long terme?

Le président: Très bien.

Monsieur Easter, vous avez sept minutes.

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

Bienvenue parmi nous, monsieur le ministre.

Je vois que toutes les questions, jusqu'à présent, ont porté sur le budget des dépenses, et je vais donc en faire autant.

Vous avez dit dans votre déclaration liminaire que la liberté des échanges était un principe important et que les emplois dépendaient des échanges. Dans une certaine mesure, c'est vrai, mais seulement si les avantages d'un accord commercial sont des avantages nets pour le Canada.

J'aimerais revenir sur ce que Brian disait tout à l'heure, car les gens se demandent, au Canada, si la classe moyenne n'est pas en train de disparaître. L'écart entre les riches et les pauvres ne cesse de se creuser. Il y a six ans, la main-d'oeuvre employée dans le secteur manufacturier représentait 16 p. 100 de la population active, aujourd'hui, c'est 10 p. 100. Or, c'est principalement de là que vient notre classe moyenne, pour ainsi dire.

Vous avez parlé des neuf accords. Il est manifeste que vous êtes lancés à fond de train là-dedans. Mais comme je vous l'ai fait remarquer à la Chambre, je crains que vous ne prêtiez pas assez attention aux accords que nous avons déjà signés. Par exemple, avec la Corée du Sud, nous risquons de voir 1 milliard de dollars d'échanges nous filer sous le nez parce que les Américains ont signé un accord et pas nous. Aux États-Unis, nous nous heurtons à toutes sortes de problèmes: la politique « Acheter aux États-Unis », la règle sur le pays d'origine — pour laquelle nous n'avons rien fait — et l'exemption des droits d'entrée aux États-Unis par voie maritime ou aérienne, que nous avons perdue à cause de l'accord États-Unis-Colombie.

Que pouvez-vous répondre à ça? Plusieurs d'entre nous sommes allés aux États-Unis la semaine dernière, et nous avons discuté de ces droits maritimes et aériens. Je vous dirai qu'un bon nombre de sénateurs et de représentants du Congrès ignoraient que ça faisait partie de l'accord. Pourquoi votre ministère ou celui des Affaires étrangères a-t-il laissé passer ça? Personne de chez vous ne l'avait vu venir? D'après ce que nous ont dit les Américains, j'ai l'impression que si nous étions intervenus auprès de certaines personnes, nous n'aurions pas perdu cette exemption. Alors qu'est-ce qui ne va pas? Pourquoi ne se préoccupe-t-on pas des marchés qu'on a déjà?

• (1125)

L'hon. Ed Fast: Vous me permettez de réfuter la prémisse de votre question. En fait, notre gouvernement n'a ménagé aucun effort pour développer les échanges et les investissements avec les États-Unis. Vous avez parlé de la politique « Acheter aux États-Unis ». Lorsque cette politique a commencé sournoisement à refaire parler d'elle, notre gouvernement a réussi à obtenir une exemption dès 2009. Et quand elle a réapparu, tout récemment, notre gouvernement, moi-même, mes collègues du caucus conservateur et d'autres ministres se sont employés à convaincre nos homologues américains que lorsqu'ils cèdent à la tentation protectionniste, cela nuit à nos deux économies. Il semble que le message ait été entendu. Comme vous le savez, la politique « Acheter aux États-Unis » n'a pas rallié autant de soutien qu'ils le pensaient.

Quand vous me dites qu'il faut se préoccuper davantage des accords qu'on a déjà signés, je peux vous dire que je passe beaucoup de temps aux États-Unis, qui sont notre partenaire commercial le plus important, et que j'y rencontre très souvent mes homologues, des représentants de l'industrie et des organisations professionnelles, sans oublier des sénateurs et des représentants du Congrès.

Je vous ferai également remarquer que le Canada est en train de rouvrir les accords commerciaux qu'il a signés avec des pays comme le Costa Rica, le Chili et Israël, pour parfaire ces accords afin d'y

inclure des dispositions sur les investissements et les services, entre autres, pour que ces instruments servent mieux les intérêts de nos pays respectifs.

Nous sommes donc continuellement à la recherche de nouvelles façons de renforcer nos relations commerciales actuelles, tout en cherchant de nouveaux débouchés partout dans le monde.

L'hon. Wayne Easter: C'est la première fois en 30 ans que nous accusons un déficit commercial pour les marchandises. Manifestement, tous vos efforts ne donnent pas beaucoup de résultats. Vous avez beau vouloir accumuler les accords, en conclure un simplement pour le plaisir d'en conclure un n'est pas la solution. Il faut des résultats concrets. Tous les accords commerciaux que vous avez signés ne représentent en fait que l'équivalent d'environ 126,5 heures d'échanges de marchandises avec les États-Unis. Bref, ce que je veux dire, c'est qu'il ne faut pas négliger les marchés qu'on a déjà.

J'aimerais vous poser deux autres questions, auxquelles vous pourrez peut-être répondre en même temps, car le temps va me manquer. La première concerne les dispositions de l'AECG sur les marchés publics. Je voudrais savoir si vous avez reçu un avis juridique sur le sujet. Étant donné que le gouvernement fédéral est responsable du commerce international, si une municipalité ne respecte pas un accord — en l'occurrence, si elle ne respecte pas l'AECG et ne permet pas aux Européens de répondre à ses appels d'offres —, qui a la responsabilité d'indemniser les Européens pour le manque-à-gagner que cela leur aura causé?

Je me souviens que la dernière fois que vous avez comparu devant notre comité, je vous ai posé une question au sujet des tarifs douaniers et de l'accès au marché canadien, et vous n'avez pas pu répondre. Vous avez parlé de la gestion de l'offre. Dans un reportage de l'agence Reuters, vous avez déclaré que vous ne feriez pas de concession, qu'il s'agisse du PTP ou de l'AECG. Mais qu'en est-il de l'accès au marché canadien assujéti à la gestion de l'offre? Êtes-vous prêt à négocier cet accès?

• (1130)

L'hon. Ed Fast: Pour ce qui est de la première question, il est clair que toute violation des dispositions de l'AECG, notamment sur la question des marchés publics, met directement en cause la responsabilité du gouvernement canadien. Il est évident que c'est le Canada qui négocie et qui signe l'accord. Par conséquent, si une plainte est déposée et que la violation présumée est confirmée, c'est le gouvernement du Canada qui se retrouvera sur la sellette. Les provinces et les municipalités le savent.

En réponse à votre deuxième question, je vais répéter ce que j'ai déjà dit à maintes reprises, à savoir que le gouvernement est déterminé à défendre le système canadien de gestion de l'offre. Vous le savez parfaitement.

L'hon. Wayne Easter: Vous ne répondez pas à ma question.

L'hon. Ed Fast: Sur ce dont on discute à la table des négociations? Comme vous le savez, ces négociations ne sont pas terminées. Tout ce que je peux vous dire, c'est que nous allons continuer de défendre vigoureusement les intérêts de l'agriculture canadienne, comme nous nous sommes engagés à le faire.

Le président: Merci, et merci des questions sur le budget des dépenses.

Monsieur Shory.

M. Devinder Shory (Calgary-Nord-Est, PCC): Merci à vous monsieur le ministre, ainsi qu'à tous ceux qui vous accompagnent, pour tous les efforts que vous déployez sur ce dossier.

Ma question ne porte pas sur le budget principal mais sur nos relations avec l'Inde.

Dans votre déclaration liminaire, monsieur le ministre, vous avez dit qu'un emploi sur cinq au Canada dépendait des échanges commerciaux, et que l'économie canadienne dépendait de notre performance en tant que nation commerçante. L'Inde, avec 1,2 milliard de consommateurs, est l'une des grandes économies émergentes qui affichent des taux de croissance très élevés. Quand nous aurons fini de négocier cet accord commercial ambitieux avec l'Inde, les liens économiques et culturels entre nos deux pays vont bien évidemment se renforcer, ce qui ne pourra avoir qu'un effet positif sur la situation de l'emploi et la croissance économique du Canada.

Lors de votre récente visite en Inde, vous avez beaucoup parlé de l'éducation ainsi que des infrastructures qui pourraient être construites en Inde. J'aimerais que vous nous donniez des détails sur ce que le gouvernement a fait pour renforcer nos relations avec l'Inde. Au cours de toutes ces négociations, avez-vous consulté les groupes intéressés, et si oui, lesquels? L'industrie s'est-elle montrée intéressée?

L'hon. Ed Fast: Merci, monsieur Shory, de cette excellente question.

Le premier ministre a fait de l'Inde un de ses marchés prioritaires et m'a demandé de m'intéresser tout particulièrement à ce dossier. Nous sommes en train de négocier avec l'Inde un accord de partenariat économique global. C'est une occasion extraordinaire pour le Canada. Notre commerce bilatéral représente actuellement environ 5 milliards de dollars par an. Si on compare cela à la population de l'Inde, on voit tout de suite que nous pourrions faire nettement mieux. Le Canada profite donc d'une occasion unique de renforcer ses liens commerciaux en négociant un accord avec l'Inde.

L'accord ne porte pas seulement sur les échanges commerciaux. Le Canada et l'Inde ont conclu la négociation d'un accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers. Pourquoi est-ce important? Quand les Canadiens envisagent d'investir en Inde, ils se rendent compte que c'est un contexte juridique inconnu, un contexte réglementaire inconnu, et un contexte commercial tout aussi inconnu. Et certains d'entre eux hésitent peut-être à s'aventurer sur ce marché sans un minimum de protection. C'est exactement ce que leur donne l'Accord sur la promotion et la protection de l'investissement étranger, en établissant clairement un certain nombre de règles pour les investissements canadiens en Inde, et pour les investissements indiens au Canada. L'accord prévoit également des mécanismes pour le règlement des différends. C'est en effet souvent une source d'inquiétude. Si je vais investir dans un pays comme l'Inde et qu'un différend surgit, est-ce que je vais être traité équitablement? Voilà à quoi sert l'accord sur la promotion et la protection de l'investissement étranger. Il énonce clairement un ensemble de règles, et permet le règlement des conflits au niveau international, et pas dans le contexte national.

Nous sommes sur le point de conclure les négociations sur les modifications à apporter à l'accord de coopération nucléaire. Un accord de sécurité sociale est sur le point d'être conclu également. Tous ces accords visent à renforcer nos relations avec ce pays extraordinaire qui va sans doute devenir l'un des plus peuplés au cours des 10 prochaines années.

• (1135)

M. Devinder Shory: Monsieur le ministre, pourriez-vous nous parler du processus de consultation, s'il y en a un?

L'hon. Ed Fast: Comme pour toutes les négociations commerciales que le Canada entreprend, nous consultons largement tous les groupes intéressés — le Conseil de commerce Canada-Inde ainsi que des représentants du milieu des affaires de l'ensemble du pays. Nous avons tous intérêt à ouvrir ce nouveau marché aux entreprises canadiennes et à encourager la prospérité de celles qui s'y implantent.

M. Devinder Shory: Vous avez fait allusion à tous ces aspects qui sont souvent inconnus des Canadiens. Mais je suis sûr qu'il y a aussi des complémentarités entre les deux pays. Prenons l'exemple de l'industrie de l'automobile. Quelqu'un me disait justement qu'à New Delhi, il se vend entre 8 000 et 10 000 automobiles neuves chaque année. Or, le Canada est l'un des principaux exportateurs d'automobiles. Y a-t-il d'autres complémentarités entre nos deux pays?

L'hon. Ed Fast: Merci.

Oui, nous avons des complémentarités dans des domaines importants. Je vais vous donner des exemples.

Comme vous le savez, le Canada est le plus gros exportateur de légumineuses en Inde. Les légumineuses se prêtent à toutes sortes d'utilisations en alimentation et en agroalimentaire, et le Canada en est le plus gros fournisseur en Inde. Un autre exemple qui illustre bien cette complémentarité est celui de la potasse pour les engrais. Environ 50 p. 100 des Indiens pratiquent l'agriculture, d'une façon ou d'une autre, et ils ont grand besoin d'engrais. Le Canada est donc pour ce pays un fournisseur important de potasse.

Mais ça va dans les deux sens. Comme vous le savez, des sociétés indiennes comme Tata et Birla ont fait des investissements très importants au Canada.

Pour nous, c'est donc une relation qui fonctionne dans les deux sens. Magna est bien sûr un investisseur important en Inde, et il y a beaucoup d'autres entreprises, comme Bombardier, qui sont très dynamiques sur ce marché. Le Canada a donc aujourd'hui l'occasion de faciliter les échanges et les investissements, encore plus que dans le passé.

Le président: Merci, monsieur Shory. Votre temps est écoulé. Nous en resterons là, sur cette note positive.

Monsieur Ravignat.

M. Mathieu Ravignat (Pontiac, NPD): Merci, monsieur le ministre, de trouver le temps de venir nous rencontrer.

J'aimerais vous parler d'un problème très terre à terre qui se pose dans ma circonscription, et c'est celui de la qualité de l'eau potable et de la gestion des eaux usées. Les municipalités, surtout les petites, tirent déjà le diable par la queue. Elles n'ont pas beaucoup de ressources. Il y a des entreprises étrangères qui sont prêtes à essuyer des pertes pour pouvoir pénétrer certains marchés. Nous savons que les SNC-Lavalin de ce monde veulent avoir accès au marché européen, mais je crains que ce ne soit aux dépens des petites municipalités.

Ce que craignent les petites municipalités, c'est le non-respect des normes environnementales. Comme il s'agit ici de la santé des Canadiens, je me demande si l'AECC contient des dispositions garantissant la protection de l'eau potable, la gestion des eaux usées ainsi que la protection de l'environnement, au niveau des municipalités. J'aimerais savoir si vous avez songé à inclure la gestion de l'eau potable et des eaux usées à l'annexe II des réserves, dans l'AECC.

• (1140)

L'hon. Ed Fast: Je vous remercie de votre question.

Premièrement, vous avez dit, avec raison, que les municipalités tiraient le diable par la queue. L'un des avantages de l'Accord économique et commercial global est qu'il va accroître la concurrence pour les biens et services que les collectivités achètent, les municipalités en auront donc plus pour leur argent. Je l'ai déjà dit tout à l'heure. Il faut bien peser les avantages qu'on en tire, d'un côté, et les concessions qu'on doit faire, de l'autre, comme dans toute négociation commerciale.

Vous avez parlé de la santé, de la qualité de l'eau et de la protection de l'environnement. Je peux vous assurer que nous ne faisons aucune concession là-dessus dans la négociation d'un accord de libre-échange avec l'Union européenne. Si je percevais la moindre dérive à ce sujet, je peux vous dire que je mettrais un terme aux négociations et que je ne signerais pas l'accord. Le gouvernement a pris un engagement, à savoir qu'il ne négociera et ne signera qu'un accord qui servira au mieux les intérêts des Canadiens.

Je crois que vous savez parfaitement qu'aucune des normes canadiennes sur la santé, l'eau potable, les eaux usées et la protection de l'environnement n'est compromise au cours de ces négociations. Et l'accord final vous le démontrera, j'en suis convaincu.

M. Mathieu Ravignat: Mais vous n'envisagez pas de créer une exemption pour l'eau et la gestion des eaux usées, dans l'AECG?

L'hon. Ed Fast: Je vous ai dit que nous n'accordions aucune exemption aux règlements canadiens en matière de santé et d'environnement. Nous protégeons la capacité des provinces et des municipalités de prendre des règlements dans ces domaines-là.

M. Mathieu Ravignat: Bien.

Je vais passer à ma deuxième question. Comme vous le savez, de nombreuses études indiquent que le coût des médicaments et d'autres produits augmente lorsqu'on relève les normes de PI. Selon une de ces études, l'AECG augmentera le coût des médicaments d'ordonnance d'environ 2,8 milliards de dollars. Quel impact précis pensez-vous que l'harmonisation de nos lois sur la PI avec les lois européennes aura sur le prix des médicaments au Canada?

L'hon. Ed Fast: Je vous invite à être prudent et à ne pas anticiper sur l'issue de ces négociations. Comme vous le savez, il y a encore pas mal de dossiers à discuter et à négocier.

Je peux vous assurer que nous sommes en contact régulier avec les provinces. Il y a trois semaines, j'ai rencontré tous mes homologues des provinces, et il a été question de ce dossier, parmi d'autres. À la fin de la discussion, nous avons tous convenu qu'il était dans l'intérêt du Canada de mener à bien la négociation d'un accord ambitieux de libre-échange avec l'Union européenne.

Vous avez parlé du coût des médicaments, des produits pharmaceutiques et des normes de PI, et ce sont tous des dossiers qui n'ont pas encore été négociés. Nos négociateurs sont en réunion, au moment même où nous nous parlons, et ils devraient avoir d'autres réunions au cours du printemps et de l'été.

J'ai dit, et je le répète, que notre gouvernement s'est engagé auprès des Canadiens à ne signer qu'un accord qui servira au mieux les intérêts du Canada et des Canadiens.

Le président: Merci.

Monsieur Hiebert.

M. Russ Hiebert (Surrey-Sud—White Rock—Cloverdale, PCC): Monsieur le ministre, je suis ravi de vous revoir. Je sais

que vous vous dépensez sans compter pour défendre les intérêts de notre pays.

Quand je vois tout le travail que vous et le gouvernement avez accompli au cours des derniers mois, c'est vraiment remarquable. Les accords que nous négocions sont très ambitieux, et c'est excellent pour le Canada.

Permettez-moi de revenir sur les accords que nous avons signés avec d'autres pays. Mon collègue Devinder Shory vous a interrogé au sujet de l'Inde.

Moi, j'aimerais parler du Panama et vous demander d'expliquer aux membres du comité et au public en général pourquoi il est important d'avoir signé un accord de libre-échange avec ce pays. Étant donné qu'ils sont en train d'élargir le canal de Panama, pourquoi est-il important que nous renforçons maintenant notre relation commerciale avec ce pays?

• (1145)

L'hon. Ed Fast: Je vous remercie de votre question.

Le Canada s'intéresse tout particulièrement à la région des Amériques, et plus spécialement à l'Amérique centrale. Comme vous le savez, c'est une région qui présente des défis particuliers pour ce qui est de la sécurité et de la prospérité économique.

En renforçant nos liens avec des pays comme le Panama, nous avons l'occasion de contribuer à faire sortir des gens de la pauvreté en les faisant profiter des échanges commerciaux. Autrement dit, nous leur offrons de nouveaux débouchés pour leurs produits, sur nos marchés. Quand on aide les gens à sortir de la pauvreté, on contribue également au renforcement des institutions démocratiques.

J'ai toujours encouragé le gouvernement à jouer la carte de la collaboration plutôt que l'isolement. Le Panama en est un exemple parfait. C'est un pays qui a beaucoup de potentiel, et le Canada a décidé de renforcer ses relations avec ce pays.

Nous espérons, non seulement leur offrir des débouchés sur nos marchés et, ce faisant, sortir des gens de la pauvreté, mais aussi leur donner l'occasion de se joindre à la grande famille des nations qui respectent les droits de la personne, des normes environnementales et les droits des travailleurs.

Vous avez parlé du canal. Bien sûr, ça va avoir des retombées positives importantes sur le Panama, et nous nous en réjouissons. Mais ça représente aussi un défi pour le Canada en ce qui concerne nos ports de la côte Ouest. C'est l'une des raisons pour lesquelles, comme vous le savez, nous avons beaucoup investi dans l'infrastructure de la porte Asie-Pacifique, afin de nous assurer que nos ports, nos routes et nos chemins de fer seront mieux équipés pour transporter nos produits.

Nous allons faire face à une concurrence accrue des produits provenant du canal de Panama, mais le fait d'avoir établi cette relation avec le Panama nous donne l'occasion de contribuer au développement de la société et de la démocratie dans ce pays. On peut espérer que le Panama deviendra un jour un modèle pour d'autres pays de la région qui n'ont peut-être pas progressé autant que lui.

M. Russ Hiebert: L'autre pays dont j'aimerais parler est le Brésil. Vous vous y êtes rendu récemment, avec le premier ministre, pour discuter de relations commerciales. Vous estimez qu'il s'agit d'un marché crucial, car il fait partie des quatre pays du BRIC dont l'énorme potentiel s'accompagne d'une démographie croissante. Pour la gouverne des membres du comité, j'aimerais vous demander de revenir un peu sur les compatibilités qui existent entre nos deux économies et de nous expliquer pourquoi le moment est venu pour le Canada de saisir cette occasion.

L'hon. Ed Fast: Merci.

J'ai eu l'occasion de me rendre au Brésil à deux reprises au cours des huit derniers mois. C'est un pays, voire une région du monde, auquel les Canadiens ne se sont peut-être pas suffisamment intéressés.

Comme vous le savez, le Brésil affiche un taux de croissance impressionnant. C'est la locomotive économique de l'Amérique du Sud, et je suis tout à fait déterminé à renforcer nos relations avec ce pays et avec ses partenaires du Mercosur, à savoir l'Argentine, l'Uruguay et le Paraguay.

Ce dont le Brésil a énormément besoin, c'est d'investissements dans les infrastructures, entre autres. Il s'est doté d'un plan qui prévoit, dans ce secteur, des investissements de plus de 800 milliards de dollars au cours des 10 prochaines années. Il se trouve que le Canada est l'un des chefs de file mondiaux en matière d'infrastructures et de transports.

J'aimerais réussir à ouvrir ce marché à nos entreprises canadiennes, car elles peuvent offrir au Brésil l'expertise qui lui manque. Ce sera l'occasion pour nous de nouer des partenariats avec des entreprises brésiliennes et de leur offrir les investissements dont elles ont désespérément besoin pour leurs infrastructures et leurs transports.

Je pense que le manque d'infrastructures freine actuellement la croissance économique du Brésil. Au cours des 10 dernières années, environ 30 millions de Brésiliens ont été hissés au-dessus du seuil de la pauvreté. C'est une bonne nouvelle et c'est la raison pour laquelle nous devons intensifier nos relations avec ce pays. Nous avons là-bas non seulement des débouchés possibles pour notre économie, mais aussi l'occasion de les aider à renforcer leurs institutions démocratiques et à développer leur économie. Je prends ce rôle très au sérieux.

Le président: Merci beaucoup.

[Français]

Monsieur Côté, vous avez la parole.

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

Monsieur le ministre, merci d'être disponible pour répondre à nos questions.

Monsieur le ministre, je vais commencer par une question qui a récemment été soulevée dans l'actualité. Le président français, Nicolas Sarkozy, a interpellé le Parlement européen relativement à sa volonté d'adopter une Buy European Act basée sur la Buy American

Act, dont le processus de négociation est au ralenti aux États-Unis. M. Patrick Kron, PDG d'Alstom, ce grand fabricant français de matériel ferroviaire, était favorable à cet aspect.

Étant donné que nous cherchons à conclure un traité de libre-échange qui pourrait nous exposer et nous mettre dans une position inégale par rapport au marché européen, n'est-on pas en train de conclure un marché de dupes?

• (1150)

[Traduction]

L'hon. Ed Fast: Merci de votre question.

Notre gouvernement a toujours affirmé, en termes non ambigus, qu'il s'opposait au protectionnisme. Nous estimons que les mesures protectionnistes qu'adoptent certains pays nuisent à la reprise économique mondiale. C'est l'une des raisons pour lesquelles nous nous employons à éliminer les entraves au commerce, plutôt que de les multiplier.

Je m'abstiendrai de tout commentaire sur les déclarations du président Sarkozy. Je dirai que nos négociations avec l'Union européenne n'ont qu'un objectif: éliminer les barrières commerciales, qu'elles soient tarifaires ou non.

En effet, nous aurons beau éliminer toutes les barrières tarifaires du monde, nous n'aurons pas accompli grand-chose s'il existe encore des possibilités d'ériger des barrières non tarifaires, comme des normes qui empêchent nos produits d'entrer sur ces marchés. C'est pour cela que nous essayons de négocier un accord ambitieux qui portera aussi bien sur les barrières tarifaires que sur les barrières non tarifaires.

Ces négociations visent précisément à éviter le genre de problèmes qui se posent avec la politique « Acheter américain ». Et c'est l'une des raisons pour lesquelles nous avons confronté les Américains sur la question en leur disant: pourquoi adoptez-vous cette mesure dans votre coin? Vous vous nuisez à vous-mêmes autant que vous nuisez au Canada.

[Français]

M. Raymond Côté: Espérons simplement que nous ne serons pas victimes de notre candeur. Écoutez, le PDG de Bombardier, qui est évidemment une entreprise canadienne, était favorable au fait de protéger certains de nos marchés publics.

Toutefois, je vais vous amener sur un autre terrain. À la suite du traité de libre-échange avec les États-Unis et le Mexique, nous sommes pris avec des dispositions d'arbitrage entre les investisseurs et l'État. Je parle ici du fameux chapitre 11. On se retrouve à négocier ça, potentiellement, avec les Européens.

Avec ce type de dispositions, si on extrapole et qu'on utilise une image, on pourrait parler d'une négation de notre situation d'État de droit, en offrant aux investisseurs, qui ont déjà les bretelles, d'enlever la ceinture aux administrations publiques pour la leur donner, au risque que les administrations publiques perdent leur pantalon.

En fin de compte, monsieur le ministre, se retrouve-t-on à créer deux classes de gens, c'est-à-dire des investisseurs ultra-protégés et le reste de la population, incluant les administrations publiques, toujours en position de victime et à risque d'être poursuivi pour une raison ou pour une autre? Pourquoi continue-t-on de négocier ce genre de dispositions?

[Traduction]

L'hon. Ed Fast: Je ne suis pas convaincu du bien-fondé de la prémisse sous-jacente à votre question, mais je vais vous répondre.

Lorsque vous parlez du Chapitre 11, vous faites allusion à la capacité des investisseurs de demander le règlement d'un différend. Je peux vous assurer, sans hésitation, que, dans toutes les négociations que nous poursuivons, nous ne compromettons pas la souveraineté canadienne. Il faut bien comprendre que, lorsqu'on négocie un accord commercial, ça marche dans les deux sens. Nous cherchons, entre autres, à protéger les investisseurs, c'est-à-dire les investisseurs canadiens aussi bien que les investisseurs de nos pays partenaires. Les mécanismes de règlement des différends qui sont mis en place sont absolument indispensables si l'on veut convaincre les investisseurs qu'ils seront traités de façon équitable.

Si un investisseur étranger investit en fonction des règles qui ont été établies dans un accord de libre-échange, nous devons nous assurer qu'il a accès à des recours appropriés, et il en va de même, bien sûr, pour les investisseurs canadiens.

[Français]

M. Raymond Côté: Monsieur le ministre, ils ont déjà des dispositions reliées à cela.

On négocie en se basant sur un principe de liste négative, mais malheureusement, le secteur de l'enseignement privé n'a pas été exclu. Ça ouvre donc la porte à de possibles dérives dans ce domaine. Pourquoi n'a-t-on pas considéré cela, monsieur le ministre?

• (1155)

[Traduction]

L'hon. Ed Fast: Nous en avons tenu compte. Mais encore une fois, je ne suis pas d'accord avec vous. Dans toutes nos négociations commerciales, nous veillons à préserver notre capacité de prendre des règlements dans des secteurs comme la santé, l'environnement et l'éducation.

L'AECG n'y fera pas exception. Nous sommes parfaitement conscients de la nécessité, pour le Canada, de protéger sa souveraineté en matière de santé publique, d'éducation publique et de services sociaux. Je peux vous assurer que nous ne ferons aucun compromis à ce niveau-là au cours de nos négociations d'un accord de libre-échange avec l'Union européenne.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Holder, vous avez la parole pour cinq minutes. Ensuite, nous passerons à deux votes, sans doute très serrés, avant de lever la séance.

Allez-y.

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

J'aimerais remercier le ministre et ses collaborateurs de comparaître devant nous ce matin. Vos commentaires sont très instructifs.

Je fais partie du comité depuis près de quatre ans, et je constate un certain changement. Il fut un temps où le Parti libéral était très favorable à nos initiatives commerciales. J'ai l'impression que cet appui est en train de tiédir, ce qui est très décevant. On dirait presque que les libéraux ont adopté la position qu'il faut faire du commerce, mais seulement s'il le faut absolument. Ce que j'ai entendu de la bouche de mon jeune collègue d'en face est extrêmement décevant.

Monsieur le ministre, je pense que notre comité devrait absolument s'entendre sur ce que le commerce signifie pour le Canada. Vous avez dit, et je me permets de le répéter, que près de 65 p. 100 de notre produit intérieur brut dépend du commerce, je dis bien 65 p. 100.

Vous avez parlé de nos relations avec les États-Unis, et cela m'amène à vous poser deux questions, monsieur le ministre.

Depuis la signature de l'ALENA — et je sais que nous avons des détracteurs de cet accord autour de la table —, les échanges commerciaux entre nos deux pays ont triplé. Que je sache, ils atteignent aujourd'hui près de mille milliards de dollars. À plusieurs reprises, vous avez souligné l'importance de notre commerce avec les États-Unis. Je crois que, pour 35 des 50 États, nous représentons le plus grand marché commercial. Pourriez-vous nous donner plus d'informations là-dessus?

J'aimerais également avoir quelques précisions sur la vision commune de la sécurité et de la compétitivité économique à l'intérieur du périmètre, et l'impact que cela aura sur nos échanges commerciaux, d'après vous.

Je vous remercie d'avance de bien vouloir répondre à mes deux questions.

L'hon. Ed Fast: Je vous remercie de votre question.

Vous avez dit que nous devrions absolument nous entendre sur ce que le commerce signifie pour le Canada. Je suis d'accord avec vous, et je le dis sans aucune partisanerie. Je pense que le commerce devrait être un dossier non partisan, étant donné qu'il est crucial pour la prospérité à long terme du Canada.

D'aucuns prétendent que le commerce est un jeu à somme nulle. Ce n'est pas vrai. Le résultat, ce n'est pas un gagnant et un perdant. Les accords commerciaux élargis avantagent tout le monde si on les négocie correctement, et c'est exactement ce que je me suis engagé à faire. L'objectif d'un accord commercial élargi est d'accroître la richesse de tous les pays partenaires. Je vous remercie donc de m'avoir posé la question, et j'ai bien l'intention de continuer à viser le même objectif.

Les initiatives que le président Obama et le premier ministre Harper ont récemment annoncées au sujet d'une vision commune et d'une coopération pour la réglementation sont des exemples de la relation très étroite qui existe entre les États-Unis et le Canada. Cette relation est d'une importance cruciale. Dans ces deux initiatives, nous nous sommes employés, dès le début, à identifier les risques pour la sécurité, en intégrant le Canada dans le périmètre de sécurité, et à veiller à ce que nos échanges commerciaux rencontrent moins d'obstacles, en supprimant les barrières au commerce et en facilitant les échanges.

Pour ce qui est de la coopération en matière de réglementation, nous avons énormément de choses à faire dans ce domaine. En effet, nous avons des règlements qui manquent de cohérence; ce n'est pas un problème de fond, c'est simplement que ces règlements ont été adoptés à des époques différentes, sans tenir compte du dispositif réglementaire de l'autre pays. Notre objectif est de parvenir à plus de cohérence sur le plan réglementaire. Cela devrait permettre d'éliminer les retards et les coûts associés à ces retards, que doivent assumer les entreprises qui font du commerce transfrontalier.

Il ne faut pas oublier que le commerce entre les deux pays représente environ 650 milliards de dollars par an, et que tout ce que nous pouvons faire pour éviter à nos entreprises de payer quelques milliards de trop en vaut vraiment la peine.

• (1200)

Le président: Merci beaucoup, monsieur le ministre, de nous avoir consacré du temps. Je sais que le ministre Baird a comparu devant le Comité des affaires étrangères hier. En fait, c'est lui qui pilote ce dossier, et votre comparaison devant notre comité est presque une exception. Nous vous en remercions. Cette heure de discussion sur le budget principal des dépenses a été extrêmement intéressante.

Le crédit 20 d'Affaires étrangères et Commerce international est-il adopté?

L'hon. Wayne Easter: Monsieur le président, à propos de cette motion, quel est le montant prévu au crédit 20? Est-ce plus ou moins que l'an dernier?

Le président: Je crois que vous avez cette information devant les yeux.

L'hon. Wayne Easter: Oui, en effet.

Le président: C'est 500 000 \$ de moins?

L'hon. Wayne Easter: Donnez-nous simplement les totaux, Gerald.

Le président: Allez-y.

M. Nadir Patel (sous-ministre adjoint et dirigeant principal des finances, Secteur des finances et des opérations ministérielles, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international): Le montant a diminué de 32,9 millions de dollars par rapport à l'an dernier.

L'hon. Wayne Easter: Une diminution nette de 32,9 millions de dollars. Vous proposez donc de dépenser 2,582 milliards de dollars, plus ou moins.

M. Nadir Patel: C'est exact.

L'hon. Wayne Easter: C'est 32 millions de dollars de moins que l'an dernier.

Le président: Tous ceux qui sont pour?

M. Brian Masse: Je demande un vote par appel nominal.

Le président: J'ai déjà mis la motion aux voix. Nous pourrions avoir un vote par appel nominal pour le crédit suivant, si vous voulez.

M. Brian Masse: Nous pouvons très bien avoir un vote par appel nominal dès maintenant puisque le vote sur cette motion n'est pas terminé.

Le président: Nous allons procéder au vote par appel nominal, puisque vous le voulez.

AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET COMMERCE INTERNATIONAL

Corporation commerciale canadienne

Versements à la Corporation commerciale canadienne... 15 482 000 \$

(Le crédit 20 est adopté. [Voir le *Procès-verbal*])

Le président: Puis-je faire rapport du crédit 20 à la Chambre?

Des voix: D'accord.

Le président: Merci beaucoup, monsieur le ministre.

La séance est levée.

POSTE  MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

Poste-lettre

Lettermail

**1782711
Ottawa**

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

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

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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

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