



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

## **Comité permanent du commerce international**

---

CIIT • NUMÉRO 078 • 1<sup>re</sup> SESSION • 41<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

**TÉMOIGNAGES**

**Le lundi 3 juin 2013**

**Président**

**L'honorable Rob Merrifield**



## Comité permanent du commerce international

Le lundi 3 juin 2013

• (1530)

[Traduction]

**Le président (L'hon. Rob Merrifield (Yellowhead, PCC)):** Je déclare la séance ouverte. Nous souhaitons poursuivre notre étude sur les avantages du Partenariat transpacifique pour le Canada.

Nous accueillerons aujourd'hui deux témoins pendant la première heure, dont Isabelle Des Chênes, de l'Association des produits forestiers du Canada. Merci d'être des nôtres.

Nous recevons également Michael Geist, titulaire de la chaire de recherche du Canada en droit d'Internet et du commerce électronique à l'Université d'Ottawa.

Je crois savoir, monsieur Geist, que vous ferez votre déclaration en premier. Je vous céderai la parole dans un instant. Je veux simplement signaler que nous réserverons de 5 à 10 minutes pour nous pencher sur les travaux du comité à la fin de la seconde heure, lorsque nous passerons à huis clos.

Vous avez la parole, monsieur, allez-y.

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

Je m'appelle Michael Geist. Je suis professeur de droit à l'Université d'Ottawa, où je suis titulaire de la chaire de recherche du Canada en droit d'Internet et du commerce électronique. Je suis également chroniqueur hebdomadaire affilié pour le *Toronto Star* et l'*Ottawa Citizen*, pour lesquels je rédige des articles sur des sujets liés au droit et à la technologie. J'ai publié plusieurs ouvrages sur le droit d'auteur et comparu à maintes reprises devant des comités pour discuter des politiques relatives au droit d'auteur et aux échanges commerciaux, mais c'est à titre personnel que je témoigne devant votre comité aujourd'hui, et je vous ferai part uniquement de mes propres opinions.

Je vous suis très reconnaissant de l'invitation, car j'ai de vives inquiétudes concernant la participation du Canada au PTP. Je dirai tout d'abord que je ne suis pas contre le libre-échange. J'appuie le gouvernement dans ses efforts en vue d'explorer les possibilités d'élargir les marchés pour les entreprises canadiennes.

Cela dit, le PTP soulève quelques préoccupations. J'aimerais me concentrer sur certains éléments du PTP, et plus particulièrement sur les dispositions relatives au droit d'auteur dans le projet d'entente et sur quelques préoccupations au sujet du processus.

Permettez-moi de commencer par la teneur du PTP. Étant donné que nous disposons de peu de temps, je me concentrerai surtout sur les dispositions relatives au droit d'auteur, même si le droit d'auteur n'est qu'une des préoccupations liées à la propriété intellectuelle que soulève le PTP. Scott Sinclair vous a parlé récemment de quelques questions se rapportant aux brevets. Si vous le souhaitez, je me ferai un plaisir de discuter des répercussions du PTP sur la gouvernance du système de noms de domaine au Canada.

Comme les membres du comité le savent, le Canada a récemment mené à terme un long et difficile processus de réforme du droit d'auteur. Le projet de loi C-11 a ultimement vu le jour après une décennie de débats. Presque tous les intervenants diraient que le projet de loi, qui a reçu la sanction royale en juin dernier, était imparfait. Il constituait pourtant un véritable effort en vue de parvenir à un compromis et renfermait de nombreuses dispositions relatives au contenu canadien que l'on qualifie souvent de règles sur la propriété des oeuvres numériques progressistes, efficaces et tournées vers l'avenir.

Ce qui me préoccupe le plus, c'est que le PTP viendra ébranler le compromis que le gouvernement canadien a atteint et qu'il faudra apporter des modifications radicales à notre loi nationale sur le droit d'auteur.

Je devrais dire en guise d'introduction que le MAECI a mené une consultation publique l'an dernier sur la participation possible du Canada au PTP, au cours de laquelle le droit d'auteur figurait en tête des préoccupations soulevées par les personnes interrogées. Aucun rapport résumant les réponses qu'elles ont fournies n'a été rendu public. D'après les documents que j'ai obtenus en vertu de la Loi sur l'accès à l'information, le gouvernement a été submergé d'observations négatives où l'on exhortait les fonctionnaires à résister à l'adhésion au PTP et aux pressions attendues pour qu'ils procèdent à d'importantes réformes de la propriété intellectuelle dans le cadre de l'entente.

En plus de dizaines de milliers de lettres types et de courriels dans lesquels on critiquait le PTP, le gouvernement a reçu des centaines de réponses que les gens ont rédigé eux-mêmes et qui, pour la plupart, critiquaient l'entente proposée. En fait, après avoir passé en revue plus de 400 communications, on n'en a relevé aucune en faveur de l'entente. Ces communications portaient particulièrement sur des préoccupations liées au droit d'auteur.

En me fondant sur une fuite de l'ébauche du chapitre sur la propriété intellectuelle, permettez-moi de fournir quatre exemples qui sont à l'origine des préoccupations de la population.

Premièrement, la loi canadienne prévoit maintenant une approche axée sur un régime d'avis à l'égard de la responsabilité du fournisseur de services Internet, ou FSI. Ce régime définit les obligations pour les fournisseurs de services Internet et les intermédiaires lorsqu'il y a des allégations de violations du droit d'auteur et confère aux détenteurs le pouvoir de soulever des allégations de violations auprès des sites et de leurs abonnés.

De plus, ce régime protège la vie privée des abonnés et empêche qu'on n'ait à supprimer du contenu sur la foi de simples allégations. Durant les débats sur le projet de loi C-11, le ministre du Patrimoine canadien, James Moore, a qualifié à maintes reprises le régime d'avis d'exemple d'une approche positive canadienne. Si l'on se fie à des documents qui ont fait l'objet d'une fuite cependant, le PTP obligerait le Canada à renoncer à son approche au profit d'un système de suppression de contenu draconien qui pourrait brimer la liberté d'expression et pourrait entraîner le retrait de contenu sans qu'on n'ait de preuve qu'une violation a été commise.

Deuxièmement, la durée de la protection du droit d'auteur au Canada est actuellement la vie de l'auteur plus 50 ans. Cette durée est conforme à l'exigence internationale, telle qu'elle a été établie dans la Convention de Berne. Le PTP obligerait le Canada à ajouter une période de protection additionnelle de 20 ans. Cette prolongation signifierait qu'aucune oeuvre n'entrerait dans le domaine public au Canada avant au moins 2034, en assumant que l'entente entre en vigueur en 2014. De nombreux grands auteurs seraient immédiatement touchés par ce changement, puisque leurs oeuvres sont censées entrer dans le domaine public entre 2014 et 2034, par exemple. Citons notamment les Canadiens Marshall McLuhan, Gabrielle Roy, Donald Creighton et Glenn Gould, ainsi que les auteurs étrangers Robert Frost, C.S. Lewis, T.S. Eliot, John Steinbeck, J.R.R. Tolkien et Ayn Rand. Compte tenu de la possibilité de rendre ces oeuvres plus facilement accessibles aux futures générations une fois qu'elles entrent dans le domaine public, la prolongation de la durée de protection que le PTP pourrait obliger aurait un effet négatif senti sur l'accès à la littérature et à l'histoire, et plus particulièrement à la littérature et à l'histoire du Canada.

• (1535)

Troisièmement, la loi canadienne sur le droit d'auteur établit maintenant une distinction importante en ce qui concerne les dommages-intérêts, puisqu'elle prévoit une amende maximale de 5 000 \$ pour les violations non commerciales. Même si les réformes n'ont pas réussi à mettre un terme aux poursuites judiciaires éventuelles intentées contre des particuliers, elles veillent à ce que les Canadiens ne risquent pas de devoir verser des centaines de milliers, voire des millions de dollars, pour des violations non commerciales.

Le gouvernement a toujours soutenu, et avec raison, que la réforme était la bonne chose à faire. Le PTP obligerait néanmoins le Canada à laisser tomber l'amende maximale pour les violations non commerciales et à rétablir les dommages-intérêts qui pourraient atteindre des millions de dollars pour les particuliers.

Quatrièmement, les règles relatives aux verrous numériques étaient le sujet le plus litigieux du projet de loi C-11. Les dispositions ont été beaucoup critiquées, mais l'aspect positif d'une approche que, je dois dire, est allée bien au-delà des exigences internationales, c'est que le gouvernement a laissé la porte ouverte dans la loi pour procéder à des réformes futures et ajouter des exceptions aux règles sur le verrou numérique. Le PTP fermerait cette porte, alourdirait les peines en cas de non-respect et limiterait la capacité du Canada de créer de nouvelles exceptions aux règles sur le verrou numérique.

Les dispositions sur le droit d'auteur du PTP risquent de nuire au compromis qu'il a fallu 10 ans au Canada à atteindre et que le gouvernement conservateur actuel a fermement défendu. Je pense que défaire ce compromis porterait un coup dur à la souveraineté canadienne et à notre politique culturelle sur les oeuvres numériques à long terme.

Je m'en voudrais de passer sous silence les préoccupations concernant le secret associé au PTP et la création d'une approche à deux vitesses qui offre un accès privilégié aux renseignements sur le PTP à certaines personnes.

Les négociations du PTP sont en cours depuis plusieurs années, mais aucun communiqué officiel du texte provisoire n'a encore été rendu public. Pour tenir une audience sur les avantages du PTP sans accès public au texte provisoire oblige les participants à se fier aux informations qui ont été obtenues grâce à des fuites, mais qui n'ont pas été officiellement confirmées. Le Canada devrait demander qu'un texte provisoire soit mis à la disposition du grand public. Il est toutefois extrêmement inquiétant que le MAECI ait établi un groupe secret, où certaines entreprises et associations de l'industrie se voient accorder l'accès aux consultations et à des possibilités d'en apprendre davantage au sujet de l'entente et de la position de négociation du Canada.

Je sais que le ministre Fast a nié l'existence de ce groupe lorsqu'il a témoigné devant vous le mois dernier. Toutefois, les documents que j'ai obtenus en vertu de la Loi sur l'accès à l'information indiquent que les premières consultations secrètes avec l'industrie se sont déroulées quelques semaines avant que le Canada soit officiellement inclus dans les négociations du PTP, lors d'une consultation avec des fournisseurs de services de télécommunications en novembre 2012. Tous les participants ont dû signer des accords de confidentialité et de non-divulgaration.

Peu de temps après, le cercle des privilégiés s'est élargi à la suite de la formation d'un groupe de consultation du PTP. Des représentants de groupes et d'entreprises comme Bombardier, Manufacturiers et Exportateurs du Canada, l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire et l'Association canadienne des producteurs d'acier ont tous signé un accord de confidentialité et de non-divulgaration qui les autorisait à avoir accès à certaines informations de nature délicate du ministère concernant les négociations du PTP.

J'ai des copies des accords de confidentialité signés qui font expressément mention du groupe de consultation du PTP. La création d'un groupe secret peut porter à croire qu'on essayait de se soustraire aux consultations publiques et à un examen public d'une entente qui pourrait transformer des dizaines de secteurs à la fois, alors que nous devrions intensifier nos efforts pour gagner la confiance du public en adoptant une approche plus transparente.

Je crois que l'approche hautement secrète et non transparente du PTP va à l'encontre des valeurs canadiennes d'ouverture et de reddition de comptes. Nous devrions encourager activement les participants à accroître la transparence à l'égard du PTP et nous devrions donner l'exemple en mettant fin à l'approche secrète à deux vitesses à l'égard des renseignements au sujet d'un accord commercial.

Je suis prêt à répondre à vos questions.

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous arriverons aux questions, mais nous allons d'abord entendre Mme Des Chênes.

La parole est à vous.

**Mme Isabelle Des Chênes (vice-présidente, Relations avec les marchés et commerce international, Association des produits forestiers du Canada):** Merci.

Au nom des entreprises membres de l'Association des produits forestiers du Canada, j'aimerais vous remercier de m'avoir donné l'occasion de m'adresser à vous aujourd'hui.

Les membres de l'APFC, qui comptent des usines dans presque toutes les provinces, produisent un vaste éventail de pâtes et papiers primaires et secondaires, de bois et de bioproduits. Le secteur forestier canadien engendre 12 p. 100 du PIB manufacturier, et les membres de l'APFC comptent pour 60 p. 100 de la capacité de production totale. L'industrie est également l'un des plus importants employeurs au Canada, mène des activités dans 200 collectivités partout au pays et crée 600 000 emplois directs et indirects.

Comme vous le savez tous, l'industrie est en voie de se sortir de l'une des périodes les plus difficiles qu'elle a connues au cours de la dernière génération. Il est apparu très clairement à nos membres qu'ils ne pouvaient tout simplement pas maintenir le statu quo. Par conséquent, des efforts considérables ont été déployés pour mettre en oeuvre une stratégie en matière de compétitivité économique et retravailler le modèle d'affaires en améliorant la productivité et la compétitivité, en diversifiant les produits et les marchés, en acquérant une expertise de calibre mondial en matière d'environnement et en trouvant des façons de fabriquer des produits à partir de fibre de bois. Tous ces efforts commencent à porter fruit.

L'an dernier, l'APFC a fait connaître l'initiative Vision 2020, un plan ambitieux visant à faire progresser l'industrie en fixant des objectifs relatifs au rendement, aux ressources humaines et aux produits. Premièrement, nous espérons améliorer notre empreinte écologique de 35 p. 100. Deuxièmement, nous voulons renouveler la main-d'oeuvre en recrutant 60 000 nouveaux employés, dont des femmes, des Autochtones et des néo-Canadiens. Enfin, nous voulons générer 20 milliards de dollars supplémentaires en activités économiques en fabriquant des produits novateurs et en élargissant les marchés.

Vision 2020 s'appuie sur tout le travail acharné qui a été accompli au cours des dernières années. Nous avons amélioré notre productivité et notre efficacité opérationnelle. Nous avons créé une expertise de calibre mondial en matière d'environnement inégalée. Nous faisons des percées technologiques et fabriquons des produits novateurs, que ce soit des cosmétiques, des vêtements ou des pièces d'auto; ils sont tous faits à partir de fibre de bois.

Les premiers efforts que nous avons déployés pour diversifier nos marchés ont été incroyablement fructueux. Les exportations de produits du bois du Canada vers la Chine, par exemple, se chiffraient à 1,4 milliard de dollars en 2012. C'est 44 fois plus qu'en 2001, une augmentation marquée. Si l'on ajoute les exportations de pâtes et papiers, les produits forestiers deviennent le plus important article d'exportation vers la Chine, ce qui totalise plus de 4 milliards de dollars. Au cours de notre transformation, le gouvernement a appuyé l'industrie en étant un partenaire stratégique, et plus particulièrement grâce à des initiatives commerciales: ouvrir de nouveaux marchés et nous aider à commercialiser les produits du bois canadiens à l'échelle mondiale.

L'industrie forestière canadienne exporte annuellement près de 30 milliards de dollars en produits vers d'autres marchés dans le monde, ce qui en fait l'un des principaux secteurs d'exportation du Canada et l'un des plus grands exportateurs de produits forestiers dans le monde. L'expansion continue des marchés existants et la diversification dans de nouveaux marchés continuent d'être un élément essentiel de la stratégie en matière de compétitivité économique de l'industrie et de Vision 2020. Pour cette raison, l'industrie appuie le programme commercial du gouvernement, y compris la négociation de nouveaux accords de libre-échange et des dépenses de programmes ciblés pour contribuer à trouver des débouchés sur de nouveaux marchés.

Le Partenariat transpacifique offre une occasion exceptionnelle de renforcer nos relations avec les États-Unis, notre plus important marché d'exportation, et d'élargir nos relations commerciales avec certaines des économies qui connaissent la croissance la plus rapide dans le monde. Ensemble, les pays du PTP ont importé plus de 18,3 milliards de dollars de produits du bois, de la pulpe et du papier en 2012. Le chiffre d'affaires combiné de l'exportation des produits forestiers canadiens vers les pays du PTP, sans compter les États-Unis, s'élève à 1,8 milliard de dollars, ce qui en fait le troisième marché en importance de l'industrie.

La position concurrentielle de l'industrie s'améliorera davantage grâce à un accès sécuritaire et ouvert au marché des pays du PTP à mesure que sa transformation s'accéléra et qu'elle introduira de nouveaux produits biochimiques, biocarburants et biomatériaux. En plus des intérêts manifestes offensifs, la participation au PTP permettra à l'industrie canadienne des produits forestiers de protéger sa position concurrentielle, et plus particulièrement sur l'indispensable marché japonais de 1,3 milliard de dollars, où la Nouvelle-Zélande et l'Australie sont d'importants concurrents. Tout compte fait, le PTP représente une excellente occasion pour l'industrie canadienne des produits forestiers et les collectivités qu'elle soutient.

À mesure que progresseront les négociations, nous recommanderons que le gouvernement prenne en considération les points suivants liés aux produits forestiers.

Plusieurs membres du PTP imposent des droits de douane sur les produits de la pulpe, du papier et du bois du Canada, qui peuvent aller de 1 à 40 p. 100. Ces tarifs rendent les exportations canadiennes non concurrentielles par rapport à nos compétiteurs qui ont des droits de douane réduits ou qui n'en ont pas du tout pour les mêmes produits. L'entente devrait faire en sorte que les barrières commerciales non tarifaires ne sont pas utilisés pour bloquer l'accès de l'industrie canadienne aux marchés.

De plus, l'entente devrait considérer les trois normes de certification forestière qui sont utilisées au pays comme étant égales et considérer le Canada comme étant un pays à faible risque de se livrer à des activités d'exploitation forestière illégales.

● (1540)

Dans la mesure du possible, l'entente devrait accélérer les approbations réglementaires pour l'utilisation des produits dérivés des forêts dans les États membres du PTP, une fois que leur utilisation a été approuvée comme étant sécuritaire au Canada. Cela devrait s'appliquer aux produits en bois massif, aux produits du bois transformés, aux carburants dérivés de fibre forestière, aux produits chimiques et aux produits spécialisés.

Enfin, la coalition américaine sur le bois d'oeuvre a exercé des pressions sur l'administration américaine pour qu'elle se penche sur le chapitre 19 de l'ALENA et sur des éléments des systèmes d'établissement du prix du bois et de gestion des forêts au Canada dans le cadre du processus de négociation du PTP. Nous exhortons le gouvernement à rester campé sur ses positions concernant le chapitre 19 et d'autres recours commerciaux existants.

Renforcer les relations commerciales internationales aide l'industrie des produits forestiers à accroître et à diversifier ses marchés et ses produits. Au final, des négociations du PTP fructueuses contribueront à assurer la survie des localités forestières au Canada et à préserver des centaines de milliers d'emplois que le secteur crée partout au pays.

Je vous remercie encore une fois de m'avoir donné l'occasion d'être des vôtres aujourd'hui.

• (1545)

**Le président:** Merci beaucoup de votre exposé.

Nous allons maintenant passer aux questions.

Nous allons d'abord donner la parole à M. Caron.

Vous avez sept minutes, monsieur.

[Français]

**M. Guy Caron (Rimouski-Neigette—Témiscouata—Les Basques, NPD):** Merci beaucoup, monsieur le président.

[Traduction]

Je ferai ma présentation en anglais et en français et je passerai d'une langue à l'autre, si vous n'y voyez pas d'inconvénient.

Monsieur Geist, vous avez mentionné que vos recherches et certains documents que vous aviez reçus prouvaient l'existence d'un groupe de consultation privilégié. J'aimerais encore une fois ajouter au compte rendu les paroles prononcées par le ministre Fast le 6 mai, lorsqu'il a comparu devant le comité:

... nous voulons également obtenir l'avis des entreprises à intervalle très régulier. On ne refusera jamais l'opinion d'une entreprise.

Il a aussi déclaré:

Je mets sérieusement en doute vos insinuations selon lesquelles un tel groupe existerait. Je ne m'excuserai pas de rencontrer régulièrement les représentants des divers secteurs de notre économie pour obtenir leur opinion. Je continuerai dans cette voie.

Il a mentionné qu'il rencontrait les parties intéressées, mais il a nié l'existence de ce groupe privilégié. Comment pouvez-vous faire le lien entre les renseignements que vous possédez et la déclaration du ministre? Est-ce possible?

**M. Michael Geist:** Pour plusieurs raisons, il vaudrait mieux poser la question au ministre.

J'ai examiné ces documents et, à mon avis, la situation est évidente: on crée des occasions de discuter de la position du Canada ou peut-être d'autres positions à l'égard du PTP, et ces occasions sont seulement offertes à quelques privilégiés, c'est-à-dire à ceux qui ont signé ces déclarations de confidentialité et ces engagements de non-divulgaration. Ces renseignements sont obtenus en vertu du droit de l'accès à l'information. On a même dit qu'il s'agissait d'une entente de consultation dans le cadre du PTP. Pourtant, je n'y ai pas accès, et la population canadienne non plus. À mon avis, cela signifie que nous sommes en présence d'une entente divisée en deux camps, ceux qui profitent d'un accès privilégié et ceux qui n'en profitent pas.

**M. Guy Caron:** Avez-vous ces documents en main maintenant? Seriez-vous prêt à les présenter au comité?

**M. Michael Geist:** Bien sûr.

**M. Guy Caron:** Merci beaucoup.

[Français]

Alors, vous allez recevoir les documents? Très bien.

[Traduction]

Merci beaucoup.

[Français]

Vous avez beaucoup parlé de la substance, et nous y reviendrons.

En ce qui concerne la question de la transparence, vous avez mentionné devant ce comité, mais aussi dans des chroniques que vous avez écrites, que c'était un enjeu des négociations du Partenariat transpacifique peut-être encore plus important que sa substance. Pourriez-vous en dire davantage? Généralement, quand on parle d'un traité commercial, on parle de sa substance, mais vous parlez

également de la question de la transparence. J'aimerais que vous en disiez plus, parce que c'est une question très importante.

[Traduction]

**M. Michael Geist:** Je crois que la question de la transparence est extrêmement importante.

Par exemple, si vous examinez le cas de l'Accord commercial relatif à la contrefaçon — c'est-à-dire l'accord commercial que le Canada a signé avec les États-Unis, l'Europe et certains autres pays — et qui a été rejeté par l'Europe lorsque des centaines de milliers de personnes ont manifesté leur désaccord, c'était surtout en raison du manque de transparence.

Lorsqu'il s'agit de certaines de mes questions, je pense que la population a l'impression que... Je reconnais que dans certains accords commerciaux, il y a des échanges et des concessions et des négociations commerciales. Lorsqu'il s'agit de questions qui concernent la souveraineté culturelle, par exemple la propriété intellectuelle, dont on n'a pas tenu compte dans ces accords pendant très longtemps, mais dont on parle plutôt dans le contexte de l'Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle dans un forum beaucoup plus ouvert... Par exemple, la semaine prochaine, le Canada participera à une conférence diplomatique pour élaborer un traité pour les personnes ayant une déficience visuelle, afin de prévoir des exceptions spéciales s'appliquant au contenu protégé par le droit d'auteur pour les personnes ayant une déficience visuelle. Ces discussions se déroulent dans un environnement ouvert où toutes les parties intéressées peuvent consulter le document préliminaire, donner leur avis et veiller à ce que leurs intérêts soient représentés de façon adéquate et à ce qu'on obtienne le meilleur résultat possible.

Ce n'est pas ce qui se passe dans le contexte de l'ACRC, ou maintenant dans le contexte du PTP. Tout ce qu'on offre à la population — aux spécialistes du domaine ou aux personnes visées par ces questions —, c'est soit une invitation à participer à un groupe et à signer ces ententes de non-divulgaration, soit — et c'est l'option la plus probable — d'être tout simplement tenu à l'écart du processus. Dans le dernier cas, on leur présente l'accord comme étant un fait accompli, et c'est à prendre ou à laisser.

Je crois que le manque de transparence diminue fondamentalement l'appui futur de la population, car c'est dans l'intérêt de tout le monde de rendre ces discussions publiques.

**M. Guy Caron:** Si vous me permettez de résumer ce que vous avez dit, la différence, sur le plan de la transparence, entre le PTP et l'AECG, par exemple, c'est le fait que nous sommes actuellement en train de négocier des sujets qui n'ont jamais, traditionnellement, été négociés.

**M. Michael Geist:** Eh bien, c'est le problème. Ce n'est pas que les questions de propriété intellectuelle n'ont jamais été abordées dans les accords commerciaux précédents — mais dans ce cas-ci, l'accord mentionne directement le système des noms de domaine et d'autres questions qu'on n'avait jamais abordées auparavant. On creuse un domaine qu'on traitait traditionnellement dans une tribune beaucoup plus ouverte, et dans le cadre du PTP, ce n'est pas le cas.

• (1550)

[Français]

**M. Guy Caron:** D'accord.

Madame Des Chênes, allons-y rapidement.

En fait, combien de temps me reste-t-il, monsieur le président?

[Traduction]

**Le président:** Il vous reste deux minutes.

**M. Guy Caron:** Merci beaucoup.

[Français]

Madame Des Chênes, l'Association des produits forestiers du Canada a-t-elle été consultée jusqu'à présent dans les négociations et a-t-elle reçu un breffage de la part des négociateurs du Partenariat transpacifique?

**Mme Isabelle Des Chênes:** Nous participons à des breffages de groupe chaque fois que se termine une série de consultations. Mme Hillman et son équipe font alors une conférence téléphonique et nous recevons des instructions de haut niveau.

De plus, nous avons eu la chance de nous asseoir avec les négociateurs pour leur présenter nos enjeux, mais nous n'avons rien reçu par écrit.

**M. Guy Caron:** Vous dites que l'Association des produits forestiers du Canada a été consultée lors d'un breffage de groupe. D'autres groupes étaient-ils également présents?

**Mme Isabelle Des Chênes:** Oui, il y avait aussi d'autres groupes. C'était une consultation industrielle.

**M. Guy Caron:** Je présume également que vous avez probablement signé une entente de confidentialité quant au contenu du breffage.

**Mme Isabelle Des Chênes:** Oui.

**M. Guy Caron:** C'est parfait.

Monsieur Geist, vous avez longuement parlé de la question particulière des droits d'auteur et du fait que le traité pourrait les prolonger sur une période de 20 ans.

D'autres ententes commerciales ont-elles déjà autant prolongé la durée des droits d'auteur malgré si peu de consultations? Je parle ici des ententes entre pays et pas nécessairement des ententes spécifiques.

Quelles seront les répercussions de cette prolongation de 20 ans sur les consommateurs et sur l'industrie culturelle?

[Traduction]

**M. Michael Geist:** Je vais d'abord répondre à la deuxième question sur l'impact. Si nous prolongeons la période de droit d'auteur, des ouvrages qui seraient autrement mis à la disposition du public et qui pourraient être utilisés en salle de classe sans devoir obtenir d'abord une permission et dans un large éventail de différents milieux, ne seraient tout simplement plus dans le domaine public, et cela créerait toutes sortes de restrictions. C'est arrivé aux États-Unis, car on a prolongé la période de droit d'auteur et il y a donc des documents — par exemple, les écrits de George Orwell — qui font aujourd'hui partie du domaine public au Canada, mais pas aux États-Unis. Ces ouvrages sont beaucoup plus facilement accessibles au Canada, car leur statut public est différent qu'aux États-Unis. Cela engendre donc des coûts réels.

Les États-Unis ont essayé d'intégrer cette prolongation de la période de droit d'auteur dans leurs accords commerciaux bilatéraux, mais c'est la première fois que nous amorçons ce type de négociations et que nous sommes confrontés à ce type de pression de la part des États-Unis.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Holder, vous avez sept minutes.

**M. Ed Holder (London-Ouest, PCC):** Merci, monsieur le président. J'aimerais aussi remercier les témoins. Je vous souhaite d'ailleurs la bienvenue; je suis heureux de vous revoir.

J'ai aimé votre exposé. Il m'a donné l'occasion de réfléchir sur la façon dont je souhaite mieux comprendre vos avis — qui sont probablement divergents — sur le PTP.

Nous avons étudié la question. Nous avons accueilli des témoins qui représentaient plusieurs points de vue sur un large éventail d'accords commerciaux que nous avons étudiés. C'est intéressant, et l'AECG est un bon exemple. Vous y avez brièvement fait référence, monsieur Geist. L'AECG est un exemple dans lequel les provinces sont sur un pied d'égalité avec le gouvernement fédéral. On les a consultées. Je n'ai entendu aucune fuite des gouvernements provinciaux sur ce qu'ils avaient aimé ou qu'ils n'avaient pas aimé au sujet de l'accord AECG. J'ai certainement entendu les municipalités en parler, mais pas les provinces. Je présume que leurs dirigeants ont pris certains engagements au cours de leur discussion. Je ne suis pas certain s'il s'agissait de consultations ou de séances d'information ou d'un mélange des deux — honnêtement, je n'en ai aucune idée —, mais lorsqu'un gouvernement souhaite obtenir plus de renseignements d'un organisme ou échanger certains renseignements pour en obtenir d'autres, je présume que cela se fait de façon confidentielle. Il me semble logique de signer un accord de confidentialité, car je me demande...

Il s'agit peut-être d'une question pour vous, monsieur Geist. J'essaie de mieux comprendre. Vous pourriez peut-être m'éclairer à cet égard. À votre avis, quelles seraient les conséquences pour le Canada, sur le plan diplomatique, si nous divulguions des documents ou des parties de documents liés au PTP auxquels plusieurs pays concernés ne participent pas, surtout avant la création du document final? Avez-vous une idée de...? Je présume que vous avez déjà participé à des négociations, mais quels effets cela aurait-il sur la position du Canada dans les négociations, ou même sur sa crédibilité?

C'est une question très sincère. J'aimerais que vous nous donniez votre avis à ce sujet.

• (1555)

**M. Michael Geist:** C'est un bon point. Je pense que la meilleure référence, surtout en ce qui concerne les dispositions relatives à la propriété intellectuelle, c'est l'Accord commercial relatif à la contrefaçon, l'ACRC, où aux États-Unis, comme c'est le cas dans le cadre du PTP, on offre, de façon très explicite, par l'entremise du Bureau du représentant au Commerce des États-Unis, un accès privilégié à certains groupes. Ils ne s'en cachent pas.

Cela a engendré de réelles tensions avec les Européens et certains autres pays qui avaient l'impression que si l'on souhaitait garder ces renseignements confidentiels, il fallait qu'ils soient vraiment confidentiels. Le fait de privilégier certains pays a engendré des problèmes importants. Mais en général, dans le cas de l'ACRC, certaines fuites étaient inévitables. Il est inévitable qu'on se préoccupe de la création d'une approche à deux volets si cela se produit. Au bout du compte, l'accord n'inspirera plus autant confiance à la population.

Je ne suis pas ici pour vous dire qu'à mon avis, le Canada devrait divulguer le contenu du PTP à tout le monde. Il est clair que ce n'est pas ce que nous ferons. En fait, ces mêmes documents que j'ai obtenus en vertu de la Loi sur l'accès à l'information énoncent clairement que le ministère prend ses obligations très au sérieux et ne rend pas ces renseignements accessibles à la population en général. Le problème, c'est que si nous sommes un participant et que nous entendons également respecter nos valeurs à l'égard de la reddition de comptes et de la transparence au niveau auquel nous le faisons habituellement, il nous revient, comme il revient au plus grand nombre possible de participants du PTP, d'exiger une plus grande transparence et un meilleur accès pour la population, et plus rapidement.

Au bout du compte, c'est ce qui s'est produit dans le cas de l'ACRC, car le Canada et plusieurs autres pays ont commencé à exiger une plus grande transparence. Ceux qui s'y opposaient ont finalement cédé et ont divulgué certains accords préliminaires.

Nous sommes assez avancés dans ces négociations et nous n'avons toujours pas de documents préliminaires.

**M. Ed Holder:** À mon avis, s'il n'y a pas de documents préliminaires, c'est que les négociations ne sont pas si avancées. J'ajouterais également que d'après ce que vous avez dit — j'essaie seulement de réfléchir à tout cela — d'autres pays ne rendent pas leurs négociations publiques.

La prochaine personne qui vous posera des questions parlera peut-être de confidentialité lorsque le député d'en face abordera le sujet, mais je me souviens que lorsque son parti était au pouvoir et que son gouvernement a signé des accords commerciaux, les négociations n'étaient pas rendues publiques. Cela ne fait pas partie de nos pratiques.

Je suis conscient que lorsqu'on souhaite recueillir certains renseignements, il est logique de signer un accord de confidentialité. J'admets honnêtement que je ne connais pas les effets de ce dialogue entre notre gouvernement et ces groupes en particulier, mais il me semble que si nous tentons de recueillir plus de renseignements pour nous aider, un tel accord serait logique. N'êtes-vous pas de cet avis?

**M. Michael Geist:** Je peux tout à fait comprendre pourquoi cela se produit, et je peux aussi comprendre pourquoi, dans le cadre de nombreux accords commerciaux précédents, on a dit que cela se passait à huis clos. La différence entre certains de ces accords précédents et ceux d'aujourd'hui, c'est que lorsqu'on négocie des tarifs sur certaines choses, il s'agit seulement de simples négociations commerciales, et je peux comprendre que dans ce cas, on peut souhaiter cacher son jeu pendant les négociations.

Les avis de droit d'auteur et les avis de retrait de droit d'auteur, la prolongation de la période de droit d'auteur ou un large éventail de ces questions de politique culturelle ont rarement fait partie de ces négociations bilatérales du type de celles du PTP. Elles ont plutôt toujours été négociées dans le cadre d'un forum public et ouvert, et c'est pourquoi nous disons que nous nous sommes éloignés de l'approche traditionnelle établie depuis longtemps en matière de propriété intellectuelle.

**M. Ed Holder:** Pour être honnête, je crois qu'en ce moment, le contenu de l'accord n'est pas clair.

Madame Des Chênes, j'ai l'impression que vous aimez la voie que nous empruntons en ce qui concerne le PTP, et je ne dis pas cela à la légère. J'ai lu un communiqué de presse — et je l'ai partagé avec mon collègue de Malpeque, car c'est une très bonne nouvelle — dans lequel vous avez dit que les exportations de produits forestiers du Canada valaient maintenant 26,4 milliards de dollars et que le

Canada avait un excédent commercial de produits forestiers d'une valeur de 17,2 milliards de dollars. C'est très sérieux.

Voici donc ma question. Même si le monde n'a pas été créé en 2006, je vais utiliser cette date comme référence. Depuis que les conservateurs sont arrivés au pouvoir en 2006, avons-nous participé à des accords commerciaux — et je ne connais pas la réponse à cette question, je n'essaie pas de vous piéger — qui n'ont pas été à l'avantage de l'Association des produits forestiers du Canada? Avez-vous appuyé nos accords commerciaux jusqu'à maintenant?

**Mme Isabelle Des Chênes:** Oui, nous les avons appuyés en grande partie. C'est parce que dans certaines régions, nous avons l'occasion d'accroître nos exportations de produits forestiers. Dans d'autres régions, par exemple le Panama, il s'agissait d'une petite transaction, mais elle a eu de grandes répercussions sur une usine en particulier, et cette usine a des effets sur la collectivité et soutient une communauté plus étendue.

**M. Ed Holder:** Pour revenir à M. Geist, je n'essaie pas de vous retrancher dans un sujet, mais j'aimerais revenir sur le fait que le monde a commencé en 2006 pour cette raison. Depuis que les conservateurs sont au pouvoir, avez-vous appuyé des accords commerciaux liés à notre discussion?

• (1600)

**M. Michael Geist:** Je ne suis pas au courant d'accords commerciaux qui renfermaient d'importantes dispositions liées à la propriété intellectuelle. Le seul accord qu'à ma connaissance nous avons négocié et signé jusqu'à maintenant et qui renferme ces provisions, c'est l'Accord commercial relatif à la contrefaçon. J'étais contre, mais je n'étais pas le seul, étant donné que le Parlement européen a voté contre cet accord et que, manifestement, aucun des membres de l'Union européenne ne va le ratifier.

**M. Ed Holder:** J'aimerais vous remercier de vos témoignages.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Easter, vous avez sept minutes.

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

J'aimerais remercier les témoins de leurs exposés.

Non, Ed, je ne vais pas mordre à l'hameçon. La vérité, c'est que sous le gouvernement actuel, nous avons...

**Des voix:** Oh, oh!

**L'hon. Wayne Easter:** ... un déficit commercial substantiel, et pour une raison quelconque, on ne veut pas examiner les véritables causes de ce déficit sur les marchandises. Ce sont les choses que nous devrions examiner. Nous appuyons les échanges commerciaux, mais nous devons trouver des façons de veiller à ce que le Canada en profite.



Monsieur Geist, vous n'êtes pas le premier témoin à comparaître devant le comité au sujet de la question du « manque de transparence ». Je présume que vous avez absolument raison. Il ne s'agit pas seulement de négociations sur les biens commerciaux et sur les tarifs. Il s'agit d'un accord beaucoup plus vaste qui pourrait avoir des conséquences sur — vous avez parlé de droit d'auteur, de propriété intellectuelle — un large éventail d'autres domaines. En fait, des gouvernements précédents ont fourni des documents à des groupes qui ont gardé ces renseignements confidentiels. Ces groupes pouvaient donc voir les documents et les commenter; ils ne faisaient pas qu'assister à une séance d'information à leur sujet, pendant laquelle on peut fournir des renseignements exacts, mais il pourrait aussi s'agir d'avis personnels. Les gouvernements précédents avaient beaucoup plus... Ce n'était pas ouvert à la population, non, mais c'était ouvert à des représentants de la population qui pouvaient s'en occuper. Ce n'est plus le cas et, à mon avis, c'est un problème.

À votre avis, comment pourrions-nous veiller à ce qu'on soit transparent, c'est-à-dire qu'on informe un bon nombre de représentants de la population, tout en assurant la confidentialité, car nous devons le faire?

**M. Michael Geist:** D'accord. Eh bien, je présume qu'il y a deux enjeux dans ce cas-ci. Tout d'abord, il y a la question des relations que nous entretenons avec les autres partenaires du PTP, et les préoccupations qu'ils entretiendraient à l'égard de la possibilité qu'un pays prenne connaissance du document et, par exemple, le diffuse sur Internet. Nous présumons, et nous avons raison, que ce n'est pas la façon adéquate de procéder.

Nous nous sommes joints au PTP plus tard dans le processus, et comme on l'a abondamment souligné, on nous a obligés à accepter plusieurs conditions en raison de cela. Peut-être que l'une d'entre elles était le niveau de confidentialité lié à l'accord. Mais j'aimerais ajouter qu'on devrait reconnaître publiquement que le Canada a encouragé les autres partenaires. Je crois, du moins d'après mon expérience avec l'ACRC, que certains autres membres du PTP appuyaient l'idée d'une plus grande transparence, et insistaient pour que les documents, c'est-à-dire les documents préliminaire et officiel, soient diffusés aussi rapidement que possible, et je crois que c'est dans l'intérêt de toutes les parties qui participent aux négociations.

En ce qui concerne l'approche à deux volets qui semble vouloir s'établir à l'échelle nationale, à mon avis, il faut tout arrêter. Je ne dis pas que nous ne pouvons pas discuter avec les différents groupes de l'industrie. Lorsqu'il s'agit d'une discussion, et lorsque les groupes de l'industrie expriment leurs inquiétudes, il n'est pas nécessaire d'assurer la confidentialité ou de signer une entente de non-divulgaration. La confidentialité ou les ententes de non-divulgaration sont uniquement nécessaires lorsqu'on fournit des renseignements à ces groupes. Si on communique ce type de renseignements à ces groupes, à mon avis, ils devraient aussi être diffusés à la population.

**L'hon. Wayne Easter:** Nous ne sommes pas certains de l'avis des provinces à cet égard, si elles sont à la table des négociations ou non. Je ne sais pas si elles ont reçu des exemplaires du document. Mais en ce qui concerne les groupes de l'industrie qui y ont accès en ce moment, avez-vous des renseignements sur la portée de cet accès?

**M. Michael Geist:** Non, et c'est difficile. Par exemple, de grands passages sont censurés à la première page que j'ai reçue grâce à la Loi sur l'accès à l'information. On y trouve visiblement un grand nombre d'intervenants et de personnes-ressources, dont certains noms sont divulgués et d'autres pas. Même la liste de ceux qui ont signé des ententes de confidentialité et qui ont rendu l'information

publique est partiellement confidentielle. Il y a aussi des consultations privées, mais nous ignorons ce qui s'est passé.

Par exemple, je m'attarde beaucoup à l'industrie des télécommunications. Il serait fort possible que j'aborde certains des enjeux dont je viens de parler auprès d'entreprises de télécommunication puisqu'elles se préoccupent vraisemblablement du régime d'avis et de retrait, par exemple, ou du régime d'avis, ainsi que du rôle d'un intermédiaire en présence d'allégation d'infraction sur leur réseau. En a-t-il été question lors de la réunion de novembre 2012? Connaît-on la position du Canada ou d'autres pays à ce sujet? Je l'ignore. Rien n'est divulgué. À vrai dire, personne ne peut parler en raison des ententes de confidentialité signées.

• (1605)

**L'hon. Wayne Easter:** J'essaie de retrouver exactement ce qu'a dit Richard Doyle, qui représentait les Producteurs laitiers du Canada à la séance précédente du 27 mai dernier.

Il disait essentiellement la même chose, à savoir que son organisation n'a pas le texte et que c'est un problème. Pour ma part, je trouve que conseiller le gouvernement sans avoir le texte donne lieu à des consultations risibles puisqu'on se base alors sur une simple interprétation. D'autres pourraient constater autre chose à la lecture du document.

Par ailleurs, où se situe l'Association des produits forestiers du Canada dans le cadre des pourparlers? Croyez-vous que ceux-ci devraient avoir lieu à grande échelle? Même s'ils ne doivent pas nécessairement être publics, la société civile ne devrait-elle pas être représentée au sein du groupe consultatif auquel le gouvernement a recours? Il ne s'agit pas que de produits forestiers, comme le bois d'oeuvre et les arbres, mais aussi de propriété intellectuelle internationale, de droit d'auteur, et ainsi de suite.

**Mme Isabelle Des Chênes:** Nous croyons effectivement que le gouvernement doit pouvoir défendre les intérêts du Canada dans le cadre des négociations, surtout au sein d'un groupe aussi important que celui auquel nous nous intéressons actuellement.

Comme je l'ai dit tout à l'heure, nous avons signé une entente de confidentialité, comme pour tout autre accord: celui entre le Canada et le Japon, celui entre le Canada et l'Inde, et les accords sur le bois d'oeuvre — nous l'avons fait dans chaque cas. On nous informe régulièrement...

**L'hon. Wayne Easter:** Mais vous non plus n'avez pas pu consulter le texte.

**Mme Isabelle Des Chênes:** Non, nous n'avons pas vu le texte. Nous n'avons pas non plus consulté celui de l'accord économique et commercial global. Nous aimerions naturellement le voir, mais nos négociateurs nous ont fermement assurés que nos préoccupations ont été prises en compte.

**Le président:** Merci beaucoup. Votre temps est écoulé.

Nous allons maintenant écouter M. Hiebert.

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

Madame Des Chênes, j'aimerais poursuivre là où mon collègue s'est arrêté. Le ministère semble avoir l'habitude de fournir des comptes rendus plutôt que le texte, et d'avoir recours à des ententes de confidentialité pour éviter que l'information ne soit divulguée, n'est-ce pas?

**Mme Isabelle Des Chênes:** Je dois admettre que je m'occupe du commerce international depuis l'automne dernier seulement. C'est ce que j'ai constaté, mais j'ignore depuis quand c'est ainsi. Les fonctionnaires répondent à toutes mes demandes, mais je dois reconnaître que je n'ai pas vu le texte.

**M. Russ Hiebert:** Vous nous avez demandé quelque chose au sujet de la coalition américaine sur le bois d'oeuvre et du chapitre 19. Pourriez-vous nous en parler un peu? Je n'ai pas bien compris.

**Mme Isabelle Des Chênes:** Le chapitre 19 de l'ALENA porte sur le règlement des différends. La coalition américaine sur le bois d'oeuvre cherche très activement et de façon créative à faire valoir ses préoccupations sur l'accès au bois d'oeuvre auprès du gouvernement fédéral américain. Elle a donc encore profité de l'occasion pour plaider en faveur d'une modification du mécanisme de règlement des différends de l'ALENA. Mais compte tenu de l'échéancier des négociations, rouvrir l'ALENA serait voué à l'échec. Nous sommes tout à fait à l'aise avec cette position et continuons à demander instamment au gouvernement de rester ferme à ce sujet.

Pour être juste, disons que le mécanisme de règlement des différends a été très bénéfique pour le Canada lors des conflits récents sur le bois d'oeuvre. Les Américains aimeraient donc le modifier pour qu'il leur soit plus favorable.

**M. Russ Hiebert:** Monsieur Geist, vous avez dit dans votre témoignage que le Canada doit maintenir le cap en ce qui concerne les dommages-intérêts et les ententes sur les verrous numériques. Pourriez-vous nous parler davantage de ces deux enjeux, qui sont probablement vos plus grandes préoccupations?

**M. Michael Geist:** Bien sûr.

J'ai donné quatre exemples concernant le droit d'auteur: le régime d'avis du projet de loi, la durée du droit d'auteur, les verrous numériques et les dommages-intérêts. Je vais vous en dire plus sur les deux derniers que vous venez de soulever.

Je pense qu'il y a une certaine reconnaissance au sein du gouvernement, de la part des ministres Clement, Paradis et Moore, et aux États-Unis, où des particuliers ont fait l'objet de poursuites de millions de dollars pour des violations non commerciales... Ils déclarent sans cesse publiquement qu'il est injuste et incorrect de mettre une personne en péril pour une violation non commerciale.

Dans un élan novateur que bien des gens et moi-même appuyons sans réserve, le gouvernement a dit qu'il établirait une distinction entre une violation à caractère commercial, dont l'objectif est la recherche du profit et qui donne encore lieu à des dommages-intérêts très sévères, et une violation à caractère non commercial, pour laquelle la loi prévoit désormais un plafond de 5 000 \$ pour l'ensemble des infractions. Ainsi, personne ne risque de perdre sa chemise pour une allégation de violation non commerciale.

Je pense que cette décision était judicieuse, et ce plafond fait partie des lois canadiennes depuis que le projet de loi C-11 est entré en vigueur. Toutefois, si je me fie aux fuites d'information concernant le PTP, le Canada devrait laisser tomber cette distinction et revenir à l'application des mêmes dommages-intérêts pour tous, ce qui signifie que des Canadiens pourraient être poursuivis pour des millions de dollars.

Du côté des verrous numériques, je n'étais pas d'accord avec la position du gouvernement. Mais la seule chose qui soit positive, c'est que le gouvernement peut désormais prévoir l'apparition de nouvelles exceptions au moyen d'un règlement plutôt que de devoir modifier complètement la loi. D'après les documents ayant fait l'objet d'une fuite sur le chapitre de la propriété intellectuelle, encore

une fois, nous n'aurons plus cette flexibilité. Le gouvernement devra modifier ses règles concernant les verrous numériques et adopter une méthode plus restrictive même s'il croyait que c'était la chose à faire il y a quelques mois seulement, lors de l'adoption du projet de loi C-11.

• (1610)

**M. Russ Hiebert:** Dans quelle mesure ces fuites sont-elles fiables?

**M. Michael Geist:** Il s'agit du texte, et les Américains n'ont rien réfuté, à ma connaissance. Les fuites proviennent des propositions américaines concernant ces projets de loi. Ce sont les versions auxquelles se fient de nombreux intervenants qui participent aux négociations, dont la plus récente s'est tenue au Pérou. Les États-Unis n'ont jamais démenti les allégations.

**M. Russ Hiebert:** Ils ne le feront évidemment pas. Que l'information soit vraie ou fausse, personne ne commente les fuites, tout comme personne ne négocie avec des terroristes.

Je comprends mal pourquoi on s'attendrait à ce qu'ils confirment les fuites ou non.

**M. Michael Geist:** Tout porte à croire que ces documents provenant d'une fuite sont véritables. C'est sur eux que se basent des centaines de groupes de la société civile et d'autres intervenants de partout dans le monde pour analyser la situation jusqu'à ce que les gouvernements présentent une copie du texte, comme dans le cas de l'Accord commercial relatif à la contrefaçon.

Je pense qu'il est un peu injuste de dire à ces groupes que leurs préoccupations ne peuvent pas vraiment être prises au sérieux puisqu'on ignore s'il s'agit du bon texte, alors qu'on refuse de divulguer le texte en question.

Si vous voulez une analyse tout à fait exacte, remettez-nous le texte. Mais d'ici là, je pense que tous ceux qui veulent évaluer convenablement les répercussions de l'entente devront se fier aux fuites.

**M. Russ Hiebert:** Vous paraissez être un homme tout à fait raisonnable, car vous avez dit tout à l'heure comprendre que le Canada s'est probablement joint aux négociations sous certaines conditions qui l'empêchent de divulguer quoi que ce soit. Pourtant, vous demandez au gouvernement de divulguer publiquement l'information.

J'ai donc des réserves. Si le gouvernement s'est effectivement joint aux pourparlers en signant sa propre entente de confidentialité, il ne peut tout simplement pas en déroger s'il veut encore être perçu comme un partenaire fiable.

**M. Michael Geist:** Ce que j'ai dit, c'est plutôt que dans le cadre de négociations internationales avec d'autres pays, nous devons essayer de convaincre nos partenaires de divulguer un texte provisoire. À l'échelle nationale, j'ai dit que je ne pense pas qu'une approche à deux vitesses soit convenable. Le ministère devrait au moins divulguer avec qui il a signé des ententes de confidentialité pour que nous sachions qui bénéficie d'un accès privilégié.

Avec tout le respect que je vous dois, même si on parle d'une pratique courante dans le cas de l'Accord commercial relatif à la contrefaçon — c'est l'analogie la plus pertinente du côté du gouvernement —, le ministère des Affaires étrangères avait envisagé la création d'un groupe privilégié semblable, mais a fini par laisser tomber lorsque l'idée a été connue. C'est donc loin d'être courant, du moins pas dans ces négociations en matière de propriété intellectuelle.

**Le président:** Merci beaucoup.

Madame Papillon, vous avez cinq minutes.

[Français]

**Mme Annick Papillon (Québec, NPD):** Merci.

Madame Des Chênes, j'aimerais revenir sur ce sujet. En effet, nous semblons tous préoccupés par le problème de la transparence ou par la question d'avoir accès aux textes. J'aimerais que vous nous parliez des problèmes que cela peut vous causer dans l'exécution de votre propre travail de consultation de vos membres ou de discussion avec ceux-ci. Comment cela modifie-t-il votre travail? Cela vous rend-il la tâche difficile, voire impossible à certains moments? Pouvez-vous réellement avoir un échange, puisque vous devez vous fier strictement aux interprétations de quelques fonctionnaires du ministère? Ce n'est pas réellement ce sur quoi porte très précisément l'enjeu.

Pouvez-vous porter, de votre côté, la voix de vos membres lors de cette consultation de nature industrielle?

• (1615)

**Mme Isabelle Des Chênes:** Je dois avouer que nos enjeux sont moins compliqués que ceux qui existent dans le domaine de la propriété intellectuelle. Il y a beaucoup plus de nuances. Pour nous, les questions principales sont les tarifs, les enjeux environnementaux et les programmes d'approvisionnement. C'est un peu moins compliqué.

En ce qui a trait à l'interprétation que nous fournissent les négociateurs, il est plus facile pour eux de nous faire des breffages assez solides qui comportent assez de détails sans nous fournir les textes.

Comme je l'ai dit plus tôt, il est toujours préférable d'avoir un texte, puisque nous pouvons ainsi mieux comprendre ce qui est écrit en détail et mieux informer nos membres.

**Mme Annick Papillon:** La lecture de ces textes ne vous permettrait-elle pas de vous préparer en consultant d'abord vos membres relativement à cela? Cette situation ne vous empêche-t-elle pas de faire un certain travail?

**Mme Isabelle Des Chênes:** Je le répète, nos enjeux sont un peu moins complexes et ce sont presque toujours les mêmes dans toutes les ententes.

**Mme Annick Papillon:** Cependant, vous ne le niez pas.

**Mme Isabelle Des Chênes:** Pardon?

**Mme Annick Papillon:** Vous ne niez pas que cela pourrait avoir un effet.

**Mme Isabelle Des Chênes:** Il serait très intéressant de voir cela et de le transmettre à nos membres, mais jusqu'à maintenant, j'ai bien travaillé avec les négociateurs. L'information qu'on nous soumet n'est pas aussi détaillée que je le voudrais, mais c'est assez pour assurer à nos membres que le gouvernement négocie de bonne foi.

**Mme Annick Papillon:** Merci.

Rapidement, monsieur Geist, j'aimerais vous poser une question sur les préoccupations des grandes entreprises de télécommunication dans le cadre des négociations d'accords commerciaux, principalement sur les règles de responsabilité des fournisseurs Internet. Cela semble être une réelle préoccupation.

Que pouvez-vous nous dire sur la position du Canada relativement à ces préoccupations?

[Traduction]

**M. Michael Geist:** Comme je l'ai dit, je pense que le gouvernement a fait ce qu'il fallait l'an dernier en réformant le droit d'auteur concernant les fournisseurs d'accès Internet et les entreprises de télécommunication, et en adoptant un régime d'avis, à l'instar d'autres membres du PTP, comme le Chili. Je pense que c'était très positif. Ce qui est préoccupant dans le cas du PTP, d'après les fuites en provenance des États-Unis, c'est que les Américains souhaitent changer cette approche en faveur d'un régime d'avis et de retrait, qui pose de sérieux problèmes de liberté d'expression d'après les pays qui en ont fait l'expérience. Selon ce régime, tout contenu peut être retiré sans la moindre forme d'examen, sans l'intervention d'un tribunal et sans la moindre analyse visant à déterminer si c'est convenable ou si c'est juste dans les circonstances. Je pense que le régime canadien maintient très bien l'équilibre. Encore ici, ce régime serait menacé si l'on se fie aux documents sur le PTP ayant fait l'objet de fuites que nous avons consultés jusqu'à maintenant.

[Français]

**Mme Annick Papillon:** Merci.

Mon collègue a une dernière question à poser.

**M. Guy Caron:** Je serai bref.

Madame Des Chênes, j'ai travaillé un peu dans le domaine de la foresterie. Vous avez parlé de l'importance d'ouvrir les marchés, notamment ceux de l'Asie, aux produits canadiens, de même que de la concurrence que ces pays nous feront. Vous avez dit que la fibre était peut-être plus faible en Asie du Sud-Est, mais qu'elle croissait beaucoup plus rapidement ailleurs.

Il y avait également des enjeux liés à la durabilité et aux questions environnementales. On peut penser à des compagnies comme APP. Pourriez-vous nous parler du degré de satisfaction que vous éprouvez quant aux négociations en cours, relativement à ces deux enjeux que sont la durabilité et l'environnement et aussi à la concurrence à laquelle il nous faudrait faire face?

**Mme Isabelle Des Chênes:** Ces gens veulent se pencher, surtout dans le chapitre relatif à l'environnement, sur des dispositions, des règlements, une politique visant à assurer que la fibre est certifiée et provient de sources légales. Nous sommes passablement confiants à ce sujet.

• (1620)

[Traduction]

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Keddy, vous avez cinq minutes.

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

Je souhaite la bienvenue aux témoins. J'ai deux ou trois questions.

Monsieur Geist, j'ai un peu de mal avec votre point de vue. Vous avez parlé du projet de loi C-11, de l'Accord commercial relatif à la contrefaçon, et de deux ou trois enjeux, comme le plafond en dommages-intérêts, le verrou numérique et la durée du droit d'auteur.

Je pense que la plupart d'entre nous sont d'accord avec votre résumé. Ce qui me pose problème, c'est que vous semblez croire, pour une raison ou une autre, que tout est terminé alors que les négociations se poursuivent toujours.

Vous pouvez le croire, mais qui dit que vous avez raison? Puisque rien n'est officiel, que les négociations ne sont pas divulguées... Tous les pourparlers auxquels j'ai assisté étaient privés, et j'imagine que c'est ainsi lorsque vous négociez personnellement.

Vous pouvez donc affirmer que c'est possible, et je peux dire l'inverse, mais qui a raison?

**M. Michael Geist:** Écoutez, j'imagine que l'entente n'est toujours pas finale si vous m'avez convoqué et que vous réalisez cette étude. Il est à espérer que celle-ci contribuera à la position du Canada et influencera l'entente, au bout du compte.

Ce que je peux dire, c'est que les répercussions que je viens de décrire découleront bel et bien des positions que les intervenants sont en train de prendre au sein du PTP, d'après les fuites provenant d'intervenants majeurs, comme les États-Unis, et d'après leurs demandes initiales, qui sont peut-être appuyées par d'autres membres du PTP.

Mais j'espère bien que la version définitive ne ressemblera pas à ce document.

**M. Gerald Keddy:** Merci, monsieur Geist.

Permettez-moi d'apporter quelques précisions.

**M. Michael Geist:** D'accord.

**M. Gerald Keddy:** Vous avez parlé d'un plafond de 5 000 \$ et de changements législatifs, après quoi vous avez précisé que nous ne sommes pas les seuls dans cette situation, puisque le Chili a adopté une loi qui ressemble beaucoup à la nôtre. J'imagine que ce partenaire voudra tout comme nous conserver ses mesures législatives.

Ce que je dis, c'est que je ne pense pas que... Il est possible de résumer, mais dans le cadre de négociations, on ne peut jamais présenter de document avant la fin. Même si un clan désire modifier le droit d'auteur et l'autre pas, les pourparlers ne sont pas terminés.

**M. Michael Geist:** Je comprends que rien n'est coulé dans le béton. Ce qui m'inquiète, tout comme les milliers de personnes représentées par des groupes de la société civile et d'autres intervenants, c'est que dans le scénario que vous venez de décrire, seule la version définitive du texte est divulguée une fois le fait accompli. On nous dira: « Voici l'entente; nous n'avons pas pu vous la divulguer en cours de négociation, mais voici à quoi elle ressemble au bout du compte. » Ce sera à prendre ou à laisser.

En ce qui a trait aux problèmes de droit d'auteur, il est possible que certains de ceux dont je viens de parler ne soient pas dans l'entente, et d'autres oui. Il se peut que certaines des préoccupations de Mme Des Chênes aient été répondues, et d'autres pas. On semble nous dire que nous devons composer avec l'entente, quelle qu'elle soit.

Ce que je dis, c'est que je pense que ces problèmes de droit d'auteur auront de grandes répercussions négatives — vous avez entendu parler de brevets tout à l'heure, et nous pourrions aussi parler de noms de domaine. C'est pourquoi je dis que ce serait tout un problème si le PTP allait dans cette direction.

**M. Gerald Keddy:** Mais c'est une présomption puisque vous ne pouvez pas savoir ce qui se passera avant la fin des négociations. Voilà en quoi votre théorie pose problème.

**M. Michael Geist:** Sauf votre respect, il ne sert donc à rien d'en discuter s'il faut attendre de voir ce qui se passera.

**M. Gerald Keddy:** Madame Des Chênes, il s'agit manifestement d'une belle occasion du côté des produits forestiers. Nous sommes un producteur forestier. Je dirais même que nous sommes un géant dans ce domaine.

Vous avez mentionné certains avantages du Canada dont nous n'avons pas assez tiré parti auparavant. Vous avez dit, je pense, qu'il y a peu d'abattage illégal. Je dirais même qu'il n'y en a pas, à ma connaissance du moins, et dans l'est du Canada. La plupart de nos sociétés forestières ont déjà des certifications environnementales ou des certifications d'exploitation forestière durable. Dans le reste du monde, ce n'est ainsi ni en Europe de l'Est, ni en Russie, ni dans la majeure partie de l'Asie.

Voilà qui devrait nous donner tout un avantage concurrentiel à la table des négociations.

● (1625)

**Mme Isabelle Des Chênes:** En effet, surtout avec des pays comme le Vietnam qui sont en train de devenir des fabricants de meubles à l'échelle internationale. Par exemple, les fabricants sont tenus de trouver une source d'approvisionnement légale puisqu'ils exportent leurs produits aux États-Unis et en Europe, qui possèdent des mesures législatives en matière de légalité. L'Australie est elle aussi sur le point d'adopter des dispositions législatives semblables.

Nous devons donc absolument sauter sur ces occasions. Nos forêts sont très bien gérées et sont certifiées par un tiers, et nous avons en plus la plus importante forêt certifiée au monde. Cela donne un coup de pouce aux pays qui désirent un approvisionnement légal.

**Le président:** Merci beaucoup.

Je vous remercie de vos exposés et de votre temps. Cette étude sera des plus intéressantes.

Je vais donc sans plus tarder suspendre la séance pendant que nous nous préparons à recevoir le prochain groupe de témoins.

● (1625)

\_\_\_\_\_ (Pause) \_\_\_\_\_

● (1630)

**Le président:** Nous reprenons.

Nous avons deux témoins, tout d'abord Charles McMillan, professeur en commerce international à l'École de commerce Schulich, de l'Université York.

Merci de votre présence.

Nous avons ensuite Michael Hart, professeur et président de la chaire de politique commerciale Simon Reisman à la Norman Paterson School of International Affairs, de l'Université Carleton.

Nous avons avec nous deux experts, et nous avons hâte d'entendre leur témoignage.

Monsieur McMillan, je crois que c'est vous qui commencez. Je vous cède donc la parole.

**M. Charles McMillan (professeur, Commerce international, École de commerce Schulich, York University, à titre personnel):** Merci beaucoup de...

**Le président:** Avant de vous céder la parole, je vois que vous m'avez remis des documents, dont une lettre d'opinion, mais en anglais seulement.

Si les membres sont tous d'accord, je vais les distribuer.

**M. Charles McMillan:** J'allais vous expliquer cela.

**Le président:** Si vous expliquez le tout, allez-y, et je ne distribuerai pas les documents. À moins d'avoir le consentement unanime des membres, je n'en tiendrai pas compte.

Allez-y.

**M. Charles McMillan:** Je voulais tout d'abord vous remercier de l'invitation et vous dire que je rentre tout juste d'un séjour de trois mois à Tokyo et dans différentes capitales en Asie. Lorsque j'ai reçu votre message, ironiquement, j'étais à Paris et à Londres pour discuter de l'accord européen, ce qui est une autre histoire. Je vous ai donc remis quelques résumés, qui sont bien sûr en anglais. Je m'excuse de ne pas les avoir en français. J'ai travaillé pour le premier ministre et je connais les règles touchant le bilinguisme, et je suis tout à fait d'accord avec cela, etc.

**Le président:** Nous pourrions les faire traduire et les distribuer. Allez-y.

**M. Charles McMillan:** Oui, bien sûr.

Il y a trois documents: un porte sur les négociations Canada-Japon, un sur le PTP, et un sur l'étude que j'ai menée en collaboration avec George Stalk du Boston Consulting Group sur la « Porte d'entrée pour l'Amérique du Nord », en raison de l'arrivée sur le marché nord-américain de tous ces biens et services en provenance de l'Asie et de l'Europe qui transitent par l'infrastructure canadienne. Si nous unissons nos efforts, les emplois vont pleuvoir, mais je vais laisser cela pour le moment.

Je vais faire quelques commentaires rapidement, puis céder la parole à mon vieil ami Michael, avec qui j'ai travaillé il y a plusieurs années dans le cadre de l'accord de libre-échange Canada-États-Unis.

Le PTP, comme la plupart d'entre vous le savent, puisque plusieurs ont pris part à notre grande conférence à Tokyo sur l'accord Canada-Japon, qui recoupe les discussions sur le PTP, et une autre conférence qui a eu lieu dernièrement à Toronto avec la chambre de commerce, qui a porté sur le PTP et l'APE Canada-Japon... Comme vous le savez, il y a au moins quatre accords interreliés qui font actuellement l'objet de discussions en Asie, et il est difficile de les démêler. Il y a le PTP, auquel vient de se joindre le Japon, et j'ai été navré de voir que le Canada a été le dernier des partenaires à accepter sa candidature.

On dit que le PTP est un enjeu géopolitique et que c'est une stratégie des États-Unis pour contenir la Chine. Si c'est le cas, il est voué à l'échec, car il existe d'autres accords en Asie. Lorsque le premier ministre du Japon a annoncé que son pays se joignait au PTP — et tous les partenaires doivent accepter la candidature de tout nouveau venu, comme cela a été le cas pour le Canada —, il a également mentionné l'accord de libre-échange Japon-Corée du Sud-Chine. Au cours des dix dernières années, il y a eu une pléthore d'accords, pour reprendre une expression utilisée en Asie. Il y a plusieurs accords bilatéraux, comme celui entre l'Inde et le Japon ou celui entre la Corée et le Japon, et cela a une incidence sur le PTP, un point sur lequel je reviendrai. Pour nous, au Canada, il y a aussi bien sûr l'APE Canada-Japon, un élément central pour nous à mon avis.

Il faut donc situer tout cela en contexte. Tous ces accords, pour en revenir à ce qui a été mentionné précédemment, sont des accords politiques, et il faut arriver à s'entendre. Lorsque les États-Unis sont concernés, comme nous en avons fait l'expérience avec le libre-échange, ils ont une procédure accélérée: c'est tout ou rien. On ne peut pas y aller à la pièce et choisir ce qui fait notre affaire, et je pense que ce sera l'enjeu principal au sujet du PTP.

Le PTP compte maintenant 12 partenaires. Sa conclusion serait une affaire extraordinaire. Toutefois, le Japon vient juste de se joindre au groupe et, pour des raisons politiques, le président Abe doit faire face à des élections à la Chambre haute en juillet. S'il perdait ces élections, ce qui m'étonnerait, la situation serait très problématique. Mais comme vous le savez, toute question commerciale au Japon touche les riziculteurs, qui sont protégés par un tarif douanier de 780 p. 100 environ, et ils ont un poids politique énorme au sein du système japonais. Je le mentionne en passant.

• (1635)

Cela nous amène donc aux négociations Canada-Japon, qui entrent dans leur troisième ronde. La dernière a eu lieu en avril à Ottawa. La prochaine est prévue en juillet à Tokyo, et une autre est prévue à l'automne, probablement au Canada. Il se pourrait qu'elle n'ait pas lieu à Ottawa toutefois.

Je vais clore avec ce qui suit: si nous pouvons conclure l'accord avec l'Union européenne et le PTP, le Canada en retirera un avantage énorme, mais malheureusement, le temps joue contre nous.

Je participais à un dîner à Tokyo, et ma femme écoutait en différé le discours du président Obama au Congrès. Il parlait de l'accord États-Unis-Union européenne. À mon avis, le pire scénario pour le Canada serait de voir les États-Unis conclure des accords de libre-échange avec le Japon et l'Union européenne, sans qu'il puisse en faire autant. Le Canada en serait presque réduit à être comme un rayon de la roue des États-Unis.

Si nous pouvons conclure l'accord avec les Européens peut-être le mois prochain, et celui avec le Japon peut-être à la fin de l'année, nous serons en très bonne position par rapport à l'accord États-Unis-Union européenne, et par rapport au PTP. Ces accords ne sont pas simplement de nature politique, et le choix du moment est excessivement important. Nous ne pouvons attendre. Si nous attendons, parce que nous n'arrivons pas à nous entendre, nous nous retrouverons dans une situation très défensive.

Je vais m'arrêter ici et céder la parole à Michael. Je serai ensuite heureux de répondre à vos questions, en français ou en anglais.

**Le président:** Très bien.

Allez-y.

**M. Michael Hart (professeur et chaire de politique commerciale Simon Reisman, Norman Paterson School of International Affairs, Université Carleton, à titre personnel):** Merci, monsieur le président, et merci à vous tous de m'avoir invité à participer aux délibérations de votre comité.

Comme je n'ai pas préparé un long exposé, je vais simplement vous faire part de quelques réflexions, et je serai ensuite heureux de répondre à vos questions.

Je ne sais trop que penser du Partenariat transpacifique. D'un côté, il m'apparaît peu sage pour le Canada de ne pas se joindre aux discussions. Après avoir observé le tout pendant quelques années, je ne pense pas que ce serait une bonne idée. Je pense qu'il est logique pour nous d'y participer, même s'il n'en ressort pas grand-chose au bout du compte. Le fait de vouloir mettre en place un accord de grande qualité avec l'une des régions les plus dynamiques du monde est, à tout le moins, une bonne idée.

Cela étant dit, j'ai de grandes réserves à propos de ce qui se passe à l'heure actuelle. À l'origine, le PTP était une idée de la Nouvelle-Zélande, de Singapour, du Chili et du Brunéi qui se sont dit qu'il serait avantageux pour eux de négocier un accord de qualité. Comme la région Asie-Pacifique bourdonne d'activités, ils voulaient s'assurer d'établir des paramètres pour arriver à un accord de haute qualité. Toutefois, plus le nombre de partenaires augmente, plus les chances d'y arriver diminuent, car il est alors plus difficile de trouver un terrain d'entente.

C'est le cas, en particulier, depuis que les États-Unis se sont joints au groupe. Les États-Unis ont un programme très ambitieux. Ils ont plus ou moins pris le contrôle des négociations et indiqué que ce sera leur programme ou pas de programme du tout, et ils font cela sans tenir compte du fait qu'ils n'ont pas de mandat pour négocier. En tant qu'ancien négociateur commercial, l'une des premières leçons que j'ai apprises lorsque j'ai commencé à représenter le gouvernement au début des années 1970, c'est qu'il ne faut jamais négocier avec les États-Unis tant qu'ils n'ont pas obtenu un mandat. En fait, dans le cadre du Tokyo Round, de l'Uruguay Round ou encore des négociations de l'ALE et de l'ALENA, ce qui importait le plus pour nous, c'était le mandat réel des États-Unis. Quel mandat le Congrès a-t-il donné à l'administration? Eh bien, le mandat est arrivé à échéance en 2007. Cela fait donc six ans. Le président Bush n'a pas jugé que cela valait la peine, du point de vue politique, d'obtenir un nouveau mandat à la fin de son règne, et le président Obama ne démontre aucun intérêt en ce sens non plus. Même s'il le faisait, je ne crois pas qu'il réussirait à l'obtenir, parce que ses visées commerciales sont très différentes de celles des Républicains et du Congrès.

Aux États-Unis, lorsqu'un accord est négocié sans mandat, il doit répondre aux normes d'un traité, c'est-à-dire qu'il doit être approuvé par les deux tiers du Sénat, ce qui est très difficile, comme nous l'avons appris à nos dépens dans le cadre de négociations précédentes. L'exemple le plus flagrant est sans doute l'accord sur les pêches de la côte Est, où deux sénateurs ont réussi à anéantir un accord qui avait été négocié consciencieusement par l'administration américaine et le gouvernement canadien. Il y a aussi d'autres accords — et il se peut que les membres du comité soient surpris de l'apprendre — qui sont encore sur la liste du président de la Commission des relations étrangères et qui ont été envoyés au Congrès par le président Truman. En d'autres mots, la Commission des relations étrangères du Sénat n'agit pas toujours aussi vite qu'on le souhaiterait. C'est une façon de faire. On s'en remet au Sénat pour décider du sort de l'accord par un vote des deux tiers.

L'autre façon de faire, ce qui s'est fait jusqu'en 1933, lorsque le Congrès a confié pour la première fois au président le mandat de négocier des accords, était de soumettre l'accord au Congrès pour qu'il adopte la loi d'entrée en vigueur. Le hic, c'est que le Congrès pouvait en modifier des éléments à sa guise avant d'adopter la loi en question.

Donc, l'idée de savoir que le PTP sera négocié entre 12 partenaires et que le Congrès américain pourra ensuite y apporter quelques mises au point ne me plaît pas du tout. On aboutit avec

deux négociations, et on ne sait absolument pas ce qui ressortira de la deuxième, parce qu'on n'a pas son mot à dire. Comme les États-Unis n'ont pas de mandat de négociation, il y a tout lieu de se demander si cela en vaut vraiment la peine.

● (1640)

Deuxièmement, les marchés les plus intéressants et les plus dynamiques du Pacifique, soit la Chine, l'Indonésie et l'Inde, ne sont pas parties à l'accord. S'ils étaient parties à l'accord, la négociation serait très différente, et probablement beaucoup plus diversifiée. Ces trois pays ne semblent toutefois pas intéressés. Ils semblent beaucoup plus enclins à promouvoir leurs intérêts par des accords bilatéraux. Comme vous le savez, les autorités chinoises ont un peu tordu le bras de M. Harper lors de sa dernière visite pour qu'il entame des négociations, et nous sommes apparemment en train d'étudier la question. Je crois savoir, toutefois, que le projet a été mis en veilleuse et qu'il n'y a pas vraiment d'étude de menée.

Troisièmement, le comité ne doit pas oublier que nous avons actuellement des accords qui fonctionnent très bien avec tous les partenaires du PTP. Ce n'est pas comme si nous n'avions pas d'accords avec ces pays. Nous en avons. Nous avons tout d'abord un très bon accord dans le cadre de ce qu'on appelle l'Organisation mondiale du commerce. Nous avons en outre l'ALE et l'ALENA avec les États-Unis et le Mexique. Nous avons des ALE avec le Pérou et le Chili, et nous sommes en train d'en négocier d'autres avec d'autres pays. Il est donc faux de penser que nous n'avons pas d'autre choix. Nous avons déjà de solides accords avec ces pays et nous pouvons en conclure d'autres. Les négociations multilatérales ont l'avantage de démultiplier les possibilités avec les parties à l'accord, mais on court aussi le risque d'avoir à s'en remettre au plus petit dénominateur commun, et lorsqu'un pays qui pèse aussi lourd que les États-Unis est de la partie, c'est lui qui dirige l'orchestre et les autres pays suivent le tempo.

Les États-Unis ont un programme bien établi. Si je ne m'abuse, les témoins précédents vous ont parlé d'un élément de ce programme qui est problématique, soit la propriété intellectuelle. Leurs objectifs à cet égard sont différents de ceux du reste de la planète. Quand on analyse la question, on se rend compte qu'on veut protéger les intérêts des entreprises pharmaceutiques et audiovisuelles. Les autres secteurs aux États-Unis ne sont plus autant préoccupés par la PI qu'autrefois. Les engagements pris dans le cadre de l'Uruguay Round, qui se retrouvent dans l'ADPIC, sont considérés par les analystes très sérieux comme un bon équilibre entre les intérêts concurrents pour en arriver à un accord dans ce dossier, soit les intérêts des consommateurs et de la concurrence, et ceux des innovateurs. Je pense que l'ADPIC a permis d'atteindre cet équilibre. Je comprends que l'Union européenne et les États-Unis veuillent renforcer cet accord pour avantager leurs détenteurs de droits, mais je ne vois pas ce que cela nous apportera à nous. Je ne pense pas qu'il serait très avantageux pour les Canadiens de renforcer les dispositions touchant la PI.

Enfin, je pense que la plupart des objectifs que l'on cherche à atteindre dans le cadre du PTP, dans la mesure où l'on sait ce qu'ils sont, ne sont pas les bons. On avait publié à un certain moment donné un projet d'accord sur l'Internet, mais le tout a soudainement disparu il y a environ 18 mois. Ce que nous avons, c'est un texte qui a été publié à l'issue de la réunion ministérielle de novembre 2011 et qui indique quelles seraient les grandes lignes d'un bon accord. Quand on examine ce qui s'y trouve, je dirais qu'on se trompe d'objectifs. Ces objectifs ne sont plus importants dans le monde du commerce tel qu'on le connaît aujourd'hui. Je dirais qu'il s'agit d'objectifs rétrogrades qui visent à perfectionner la politique commerciale d'hier, au lieu de viser à remédier aux problèmes de demain. Toutes ces négociations auxquelles participe le Canada, c'est bien beau, mais je pense que si elles présentent un grand intérêt pour les représentants du gouvernement, et pour la profession juridique, elles ne présentent que très peu d'intérêt pour le milieu des affaires. Les gens d'affaires attendent essentiellement les bras croisés en disant au gouvernement « Négocier ces accords et nous vous dirons ensuite si c'est intéressant pour nous ». Toutefois, ils n'exercent aucune pression sur le gouvernement pour négocier ces accords, et il y a une raison à cela.

La plupart des problèmes qu'il reste à régler aujourd'hui dans la foulée de l'Uruguay Round et de l'ALENA sont les plus épineux au chapitre de la politique commerciale, mais ils sont de peu d'intérêt d'un point de vue commercial. D'un point de vue commercial, donc, la plupart des entreprises ont trouvé leurs propres solutions aux problèmes restants. Ce que les gens d'affaires souhaitent maintenant, c'est que le gouvernement regarde vers l'avenir et qu'il réussisse à éliminer les petits irritants dans les marchés émergents, en particulier en Asie orientale, mais aussi dans des pays comme le Brésil et l'Afrique du Sud, pour s'assurer que ces marchés sont véritablement ouverts et qu'il veuille au respect des politiques commerciales de l'OMC. Les accords de libre-échange ne sont pas le moyen d'y arriver.

• (1645)

Ces marchés ressemblent beaucoup au marché japonais. C'est ce que j'appelle des économies d'autorisation, c'est-à-dire, des économies où le gouvernement et les entreprises sont interreliés. Une grande partie des activités économiques qui s'y déroulent dépendent de la participation du gouvernement par l'entremise d'autorisations en matière de permis ou de sociétés publiques, notamment. C'est sur ce plan que nos sociétés éprouvent des difficultés.

De nombreuses entreprises canadiennes prospères ont réussi à percer ces marchés, mais pour y arriver, elles ont dû avoir recours à des stratégies plutôt dispendieuses.

Ce qu'elles voudraient, c'est que le gouvernement négocie des accords rendant ces marchés plus accessibles. Pour cela, les accords devraient inclure des politiques rigoureuses qui comportent des aspects sur la concurrence et l'investissement, ainsi que des règles relatives à la propriété intellectuelle et au commerce d'État. L'ajout de telles règles, soit des clauses de règlement juridiques, rendrait ces accords plus intéressants aux yeux de la communauté des affaires et aurait un impact important sur les intérêts économiques du pays.

Merci.

**Le président:** Très bien. Merci beaucoup.

Nous allons maintenant amorcer la première série de questions. Je suis convaincu que vous avez stimulé la réflexion des membres.

Monsieur Sandhu, vous avez la parole.

**M. Jasbir Sandhu (Surrey-Nord, NPD):** Merci à vous deux d'être ici.

Monsieur McMillan, nous avons appris plus tôt que le ministre du Commerce a consulté un groupe secret et qu'il a aussi fait un compte rendu à certains secteurs de l'économie canadienne. Le gouvernement vous a-t-il approché ou consulté? Avez-vous eu un compte rendu? Non?

Et vous, monsieur Hart, le gouvernement vous a-t-il consulté concernant ces négociations?

• (1650)

**M. Michael Hart:** Non.

**M. Jasbir Sandhu:** Monsieur McMillan, vous avez parlé du bon moment pour l'UE et l'accord avec l'Europe et celui avec le Japon, un accord qu'il nous faut absolument conclure. S'il est si urgent pour le gouvernement d'en arriver à un accord, cela pourrait-il compromettre notre position?

**M. Charles McMillan:** Je vais répondre aux deux questions en même temps.

Michael et moi avons joué un rôle important dans les négociations entourant l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis avec le mandat des deux gouvernements. Nous avons établi des structures de stratégie grâce auxquelles 15 groupes industriels canadiens ont été consultés. Nous avons mené toutes sortes d'études en nous appuyant, notamment, sur le rapport Macdonald, ce qui a été très utile à nos négociateurs, puisqu'ils ont pu constater l'impact par industrie et par secteur, au Canada comme aux États-Unis.

Michael et moi ne sommes pas tout à fait d'accord sur ce point, mais je dirais que la plupart des accords commerciaux sont continus. Il a eu sept cycles — le GATT, le Cycle d'Uruguay, l'OMC, et ainsi de suite. Rien n'est coulé dans le béton. Au cours des 20 dernières années, il y a eu l'émergence de nouveaux marchés — les pays BRIC, si vous voulez. Pour diverses raisons, ces pays veulent d'abord faire les choses à leur manière, car ils ne croient pas être en mesure d'affronter l'Europe et les États-Unis. En comparaison, le Canada et la Chine sont de petits joueurs.

Mis à part le problème du moment, chaque gouvernement dispose d'un nombre limité de négociateurs. L'Europe devra négocier avec les États-Unis et le Japon est en cours de négociation avec les États-Unis. Cela immobilisera beaucoup de capital politique et demandera beaucoup de temps.

Bien entendu, sans compromettre tout cela, nous devons être conscients que chaque gouvernement dispose d'un nombre limité de négociateurs. Si l'Europe entreprend prochainement les négociations avec les États-Unis et que le Japon en fait de même ou qu'il se concentre sur un accord régional avec la Chine et la Corée du Sud, où cela nous mènera-t-il?

**M. Jasbir Sandhu:** Si j'ai bien compris, nous n'avons que sept négociateurs en chef. Je suis d'accord avec vous; si nous disposons d'un nombre limité de négociateurs en chef, il sera difficile pour le gouvernement de négocier ces différents accords commerciaux.

Monsieur Hart, ma prochaine question s'adresse à vous. Vous avez parlé des droits de propriété intellectuelle et des intérêts des sociétés pharmaceutiques aux États-Unis et en Europe. Selon ce que vous savez au sujet des accords commerciaux en cours de négociation, quel sera l'impact de ces accords sur le prix des médicaments au Canada?

**M. Michael Hart:** Ils feront augmenter les prix.

**M. Jasbir Sandhu:** Vous dites que le prix des médicaments pour...

**M. Michael Hart:** Si on prolonge la durée des brevets pour les médicaments originaux, on réduit par le fait même la période au cours de laquelle les imitations et médicaments génériques peuvent être produits. Il pourrait y avoir des problèmes touchant la réglementation de médicaments génériques, ce qui mettrait de la pression sur les fabricants de ces médicaments afin qu'ils baissent leurs prix, car leurs prix et ceux des fabricants des médicaments originaux sont extrêmement élevés, plus qu'ils ne le devraient. Les sociétés pharmaceutiques nous disent qu'une grande partie de leurs revenus sont réinvestis dans la recherche, notamment, mais ce sont des balivernes. La plupart des recherches sont financées par des subventions provenant soit de la NIH, aux États-Unis, soit des sociétés médicales d'ici. Une grande partie des revenus servent à la publicité et à la distribution. Autrement dit, tout pour inciter les gens à consommer des médicaments, qu'ils en aient besoin ou non.

Plus je vieillis, plus je dépend des médicaments. J'aime bien leurs effets, c'est merveilleux, mais ils sont vendus à des prix exorbitants. Je ne vois donc aucune raison pour le gouvernement de prolonger ce pouvoir monopolistique qui maintient les prix élevés.

**M. Jasbir Sandhu:** Monsieur Hart, j'ai ici votre article intitulé *Waiting for Conservative Trade Policy* publié en 2006 dans la revue *Policy Options*. À l'époque, le Canada avait un excédent commercial de 18 milliards de dollars. Aujourd'hui, il accuse un déficit commercial de 50 milliards.

Les initiatives du Canada ne semblent pas vous enthousiasmer outre mesure. Vous dites que nous faisons fausse route. Les sociétés s'intéressent peu à ces accords commerciaux. Pourriez-vous nous donner plus de détails? Peut-être aviez-vous raison à l'époque et encore aujourd'hui.

**M. Michael Hart:** Je devais avoir raison, sinon je n'aurais pas écrit cet article.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Micheal Hart:** À l'époque, j'étais d'avis que le gouvernement était trop prudent, qu'il ne s'intéressait pas aux bons marchés. Mon opinion à ce sujet n'a pas changé.

Vous m'avez demandé plus tôt si j'avais été consulté. La réponse est non, mais j'ai fait part de mon point de vue au ministre. Je lui ai dit que le Canada se concentre sur des marchés mineurs plutôt que sur ceux qui auraient un impact important sur l'ensemble de l'économie canadienne. On pourrait qualifier la plupart des accords commerciaux que nous négocions d'accords de commerce de détail.

•(1655)

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Shipley, vous avez la parole pour sept minutes.

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

Merci aux témoins.

C'est très intéressant et vous avez soulevé plusieurs points.

J'aimerais d'abord vous féliciter tous les deux et vous remercier. Nous avons élaboré un des plus importants accords commerciaux de notre histoire, celui avec les États-Unis auquel s'est ajouté le Mexique. Il a été très profitable pour le Canada, tant sur le plan commercial que sur le plan de la main-d'oeuvre.

Ma question s'adresse à M. McMillan. Nous savons que le PTP compte 12 partenaires et que le Japon veut y participer. Vous et d'autres témoins avant vous avez clairement dit que lorsque les États-Unis amorceront les négociations, ce sera tout ou rien, qu'ils proposeront uniquement des règles qui les favorisent. Même s'il s'agit de notre voisin immédiat, nous sommes conscients que c'est parfois ce qu'ils font.

Maintenant, il y a le Japon. Nous savons que leur culture principale est le riz. Je n'ai peut-être pas les données exactes, mais je crois que le tarif sur ce produit est de 780 p. 100. Si nous avons une situation où c'est tout ou rien, qu'arrivera-t-il?

**M. Charles McMillan:** Il y a deux ou trois scénarios.

Revenons sur un sujet abordé plus tôt. Selon un rapport publié par la CIBC, au cours de la dernière décennie, nos exportations ont chuté. Un de nos plus gros produits d'exportation est l'or et le Royaume-Uni est notre plus gros client à ce chapitre. Nos exportations en énergie ont également été faibles.

Je vous donne un autre exemple. Cinquante sociétés, dont Boeing, sont responsables de 50 p. 100 des exportations des États-Unis. En analysant les accords américains, on remarque que la politique commerciale des États-Unis est guidée par des sociétés très puissantes, ce qui signifie qu'un grand nombre de petites entreprises n'exportent même pas dans les pays voisins. Les sociétés et les petites provinces canadiennes doivent devenir des exportatrices dans le secteur des nouvelles technologies.

Ce que Michael n'a pas dit, c'est que lorsque nous avons conclu l'accord bilatéral, nous étions un pays multilatéral, tout comme le Japon — du Cycle européen jusqu'au Cycle Kennedy qui a mis la table pour le GATT, puis l'OMC. Nous étions un pays multilatéral, car les petits pays... N'oublions pas que le Canada compte environ le même nombre d'habitants que 20 villes asiatiques — Shanghai, Tokyo et Osaka, entre autres. Le Canada est une petite économie ouverte, comparativement aux grosses économies, comme les États-Unis et l'Union européenne, qui n'est peut-être plus aussi unie qu'avant.

Dès le début, nous, l'équipe de négociation, savions que l'accord bilatéral entre le Canada et les États-Unis allait cadrer avec celui de l'OMC et l'améliorerait, car il abordait plusieurs secteurs, y compris la résolution de conflits.

Je crois que les négociations entre le Canada et le Japon peuvent devenir un modèle dans plusieurs secteurs, y compris la propriété intellectuelle, qui nous servira d'exemple pour les négociations futures. Ces deux conférences étaient de très haut niveau et portaient sur des points bien précis. La bonne nouvelle, c'est que les économies canadienne et japonaise sont complémentaires, et nous ne cultivons pas le riz. Donc, les problèmes particuliers auxquels le Japon est confronté ne nous affectent pas.



Dans bien des cas, nos enjeux sont aussi complémentaires, dans le secteur de l'automobile, par exemple. Un des secteurs où nous avons clairement un avantage si nous agissons correctement, c'est celui de l'énergie, y compris l'énergie de remplacement. Hydro-Québec a des activités au Japon et la Caisse de dépôt investit dans ce pays. Le Japon a surmonté beaucoup de choses. Il dispose d'une réserve de 12 billions et a récemment commencé à réintégrer les bourses des valeurs mobilières.

Le problème avec le PTP, c'est que... Prenons le problème du riz. On trouve des problèmes semblables dans bon nombre des pays développés. L'industrie du textile en est un exemple. Les gouvernements veulent protéger cette industrie, car ils ont besoin des emplois qu'elle procure. Le Vietnam est un pays communiste. Il a besoin d'emplois. Le gouvernement chinois a un problème; il a besoin d'emplois pour solidifier sa position. Le problème avec le PTP, c'est qu'il y aura un très grand nombre d'exemptions. Il serait extrêmement difficile de convaincre le Congrès d'adopter cet accord, même si les États-Unis avaient un mandat.

● (1700)

**M. Bev Shipley:** Merci pour ces détails. Vos commentaires sur le Canada et le Japon montrent clairement pourquoi il est si important pour le Canada d'agir rapidement. C'est la même chose concernant l'AECG.

C'est ce que je pensais. Vous avez soulevé une question — ou c'était peut-être M. Hart. Selon eux, les Américains représentent la carte maîtresse dans ces négociations. Si j'ai bien compris, ils n'ont pas de mandat de négociation. Si c'est le cas, pourquoi les partenaires, notamment les partenaires initiaux, se laissent-ils faire?

Vous devriez peut-être être très honnête dans votre réponse.

**M. Charles McMillan:** Je vais être franc.

C'est une question géopolitique. Bon nombre des partenaires du PTP, y compris le Vietnam, un pays communiste, craignent la Chine. Il y a un gros problème de colonies frontalières, les îles, et j'en passe. Il y a même un conflit entre la Chine et Taïwan. Donc, la géopolitique — la marine américaine, la 5<sup>e</sup> escadre — est importante aux États-Unis qui ont des bases militaires au Japon.

Ce sont les enjeux, si vous voulez les appeler ainsi. Donc, les États-Unis en mènent large, même s'ils n'ont pas de mandat précis.

**Le président:** Votre temps est écoulé. Le temps file lorsqu'on a du plaisir.

Monsieur Easter, vous avez la parole pour sept minutes.

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

Je suis désolé d'avoir manqué vos exposés. Je voulais vraiment les entendre, notamment celui de Charlie, un insulaire comme moi. J'ignore s'il habite encore l'île; certains n'y habitent plus. Peu importe, vous savez tous les deux comment les choses fonctionnent ici. J'ai dû m'absenter pour lancer des fleurs au gouvernement pour son projet de loi sur l'exécution du budget.

Vous avez tous les deux joué un rôle important dans les négociations d'accords précédents. Nous avons beaucoup entendu parler du niveau de confidentialité qui règne autour du PTP. Dans le cadre de négociations précédentes, les comités et un grand nombre de citoyens ont pu lire les textes. Il est normal que les négociations entourant le PTP demeurent confidentielles, mais, auparavant, le public et des organismes avaient des connaissances directes du contenu des négociations et pouvaient critiquer ou faire l'éloge des sections pertinentes des accords.

Ce n'est pas le cas avec le PTP. Il y a des comptes rendus, mais pas de textes. Comment corriger le tir et à quel point est-ce important de faire preuve d'un peu d'ouverture? Il faut assurer la confidentialité des négociations, je crois que nous le comprenons tous, mais comment faire pour obtenir plus d'ouverture?

● (1705)

**M. Michael Hart:** C'est vraiment une question délicate. Pour avoir été moi-même fonctionnaire et négociateur, je peux vous assurer qu'il est très avantageux de ne pas avoir ces détracteurs politiques qui vous critiquent en coulisses pour les choses que vous n'avez pas faites — car c'est souvent ce qui arrive. En effet, la plus grande part des critiques ne portent pas sur vos actions concrètes. Par ailleurs, compte tenu de la nature délicate des négociations, chacune des parties ne voudrait pas que l'autre sache exactement ce qu'elle pense. Il faut donc un certain niveau de confidentialité.

Nous en sommes arrivés à peu près à la même solution de compromis pour les négociations sur l'accord de libre-échange, l'ALENA et celles du Cycle d'Uruguay. Nous tenions régulièrement les membres des groupes consultatifs sectoriels ainsi que ceux du comité consultatif international au fait du déroulement des négociations. De plus, nous rédigeons un maximum d'allocutions à l'intention des ministres de telle sorte que chacun connaisse bien les orientations que nous prenons. Notre plus grande crainte était de voir un ministre faire en Chambre une déclaration qui risquait de miner notre pouvoir de négociation.

À titre d'exemple, vous pouvez certes mesurer tout l'impact des propos de M. Clark lorsqu'il a indiqué, en réponse à une question qui lui était posée en Chambre, que la gestion de l'offre faisait partie intégrante de la trame sociale de notre pays et n'était donc pas sujette à négociation. Nous voyions ainsi s'envoler en fumée un atout important dont nous souhaitions nous servir lors des pourparlers. Alors, le moins les ministres en disent sans connaître vraiment nos orientations stratégiques, le mieux on se porte.

En revanche, je n'ai aucune idée de ce qui est négocié dans le cadre du PTP, hormis ce qu'on pouvait lire dans un aperçu très général rendu public il y a deux ans — le genre de document que n'importe quel étudiant diplômé de première année pourrait me soumettre si je le lui demandais ce qu'on doit retrouver dans une entente commerciale en bonne et due forme. Nul besoin que les ministres discutent pendant des heures avant d'approuver un tel document. C'est une ébauche plutôt rudimentaire, et nous le savons tous.

Je ne crois pas que l'on serve les intérêts des négociateurs ou du gouvernement en maintenant un secret aussi opaque.

**L'hon. Wayne Easter:** Avant de vous laisser répondre à la même question, monsieur McMillan, j'aimerais y ajouter un autre élément. J'ai lu pas mal de vos travaux au sujet du Japon et je sais que vous êtes un véritable expert en la matière et que vous vous employez depuis plusieurs décennies à améliorer nos relations commerciales avec ce pays.

J'ai l'impression que le gouvernement actuel s'éparpille, et je trouve cela plutôt inquiétant. Outre le PTP, il y a les efforts du premier ministre du côté de l'Alliance du Pacifique. Nous avons réalisé une étude sur l'Alliance du Pacifique; nous avons déjà des ententes commerciales avec ces pays-là. Ne serait-il pas préférable que le gouvernement...? Si le Japon n'était pas inclus dans le PTP — quoiqu'il semble maintenant que ce sera le cas — ce partenariat n'aurait à peu près aucun sens pour nous de toute manière. Plutôt que de s'éparpiller ainsi, le gouvernement actuel devrait établir quelques priorités, et le Japon devrait en faire partie.

Je voudrais simplement que vous nous disiez ce que vous en pensez tout en répondant à la question posée précédemment.

**M. Charles McMillan:** Certains membres du comité se sont rendus à Tokyo. Lors d'une conférence, j'ai eu l'occasion de discuter individuellement et amicalement avec vous. À mon sens, les négociations en cours visent le Japon et l'Europe — et c'est ce que j'ai indiqué à différentes personnes à Ottawa.

Pour revenir au point soulevé par Michael, Simon Reisman était notre négociateur en chef, mais chaque équipe de négociation misait sur des individus chargés de s'occuper des écueils politiques des deux côtés de la frontière relativement à certaines questions. Nous nous rencontrons régulièrement. Nous avons un comité du Cabinet présidé par Mike Wilson et le secret du Cabinet s'appliquait...

C'est surtout l'Australie qui revendique la confidentialité. L'Australie s'est opposée au départ à l'entrée en scène du Canada et a fait la même chose pour le Japon. Malheureusement, c'est en fait le Canada qui a été le dernier pays à approuver la participation du Japon. Reste quand même qu'il y a essentiellement deux ententes qui intéressent le secteur privé à ce moment-ci, celles avec l'Europe et avec le Japon, car on connaît les écueils politiques auxquels se heurtent le PTP et certains autres accords de la sorte.

Ces ententes touchent peut-être le commerce de détail, mais elles demeurent triviales. Elles ont une portée peu significative. J'ai lu dans un article que les échanges commerciaux annuels avec ces pays-là équivalent à une journée de commerce avec les États-Unis ou encore trois jours ou une semaine avec le Japon.

Il faudrait qu'un nombre limité de négociateurs se concentrent sur un nombre restreint de questions touchant ces deux grandes entités commerciales. Soit dit en passant, les Européens aimeraient beaucoup conclure une entente avec nous pour préparer le terrain en vue des négociations avec les Américains.

• (1710)

**Le président:** D'accord, très bien. Le temps est écoulé.

Ron Cannan sera le dernier à poser ses questions avant que nous ne poursuivions à huis clos pour discuter des travaux du comité.

À vous la parole.

**L'hon. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC):** Merci, monsieur le président.

Et je veux aussi remercier nos deux témoins pour le temps qu'ils nous consacrent aujourd'hui, compte tenu de toute la sagesse et de la vaste expérience dont ils nous font profiter.

Monsieur Hart, M. Sandhu a fait référence à votre article paru en 2006 dans *Policy Options*. Lorsque j'ai fait mes débuts au sein de ce comité il y a sept ans et demi, il y avait beaucoup d'optimisme, ou tout au moins un optimisme modéré, quant à la possibilité que les négociations du Cycle de Doha reprennent vie grâce à un quelconque défibrillateur. Je constate maintenant que même les spécialistes des soins intensifs ne pourraient plus rien y faire. Mais si

vous considérez la situation dans la perspective du ministre du Commerce international, comme vous y avez fait allusion dans votre déclaration préliminaire, vous jugeriez sans doute approprié l'orientation que nous avons prise, tout au moins pour ce qui est de notre participation au PTP. Peut-être pourriez-vous nous en dire davantage au sujet de l'évolution que vous avez pu constater depuis 2006 et des perspectives que vous entrevoyez pour l'avenir.

**M. Michael Hart:** Dans l'article de 2006, je faisais simplement ce que tout ancien fonctionnaire adore faire, à savoir critiquer ses ex-collègues en indiquant que leur travail n'est pas à la hauteur. J'étais alors à la retraite depuis 10 ans et, avec mon acolyte Bill Diamond, retraité depuis six ans, nous nous amusons beaucoup aux dépens des fonctionnaires, davantage que des ministres.

Je n'envie pas le poste d'Ed Fast et de ses prédécesseurs. Le ministre du Commerce international a en fait trois rôles à remplir.

Il est d'abord ministre de la promotion du commerce et doit notamment à ce titre piloter des missions commerciales. Après deux ou trois missions semblables, l'exercice perd beaucoup de son intérêt. Il va de soi que les fonctionnaires sont toujours en quête de possibilités pour que le ministre procède à l'ouverture d'un salon commercial ou participe à des événements de la sorte, mais d'un point de vue strictement politique, tout cela n'est guère attrayant pour le ministre. Ce n'est certes pas de cette façon qu'il va faire la une des journaux; bref, il n'a rien de particulièrement intéressant à en tirer.

C'est aussi le ministre chargé de régler les différends commerciaux et compte tenu du fonctionnement actuel du système, et de la qualité des règles et des mécanismes de règlement en vigueur, nous nous retrouvons plus souvent qu'autrement du côté des perdants. Il devient donc le ministre qui s'avoue vaincu lors des différends commerciaux, car c'est ainsi que le système fonctionne. Il est désormais utilisé pour corriger quelques-unes des erreurs du passé. Nous n'aurons donc pas gain de cause dans ces différends. Peu importe tous les beaux discours que pourrait faire le ministre concernant notre ardeur au travail et tout le reste, nous allons être défaits, car il ne peut pas en être autrement. À titre d'exemple, la cause récente concernant le Programme de tarifs de rachat garantis de l'Ontario était perdue d'avance. N'importe quel fonctionnaire aurait pu le dire au gouvernement ontarien, mais le gouvernement fédéral a le devoir de faire de son mieux en s'efforçant de protéger ces droits.

Troisièmement, il est aussi le ministre responsable des négociations commerciales. Ses collaborateurs ont beau lui faire valoir la bonne couverture médiatique qu'il obtiendra en annonçant l'ouverture de négociations à gauche et à droite, la difficulté réside dans la conclusion de ces négociations. Comme nous avons pu le constater, il est très facile de les amorcer. Le premier ministre se rend au Maroc. Qu'est-ce qu'il s'en va faire là-bas? Pourquoi ne pas annoncer la négociation d'un accord de libre-échange? Est-ce que le travail préparatoire a été accompli à cet effet? Eh bien, comment dirais-je, cela va favoriser nos ventes de blé. Très bien, allons de l'avant. On a fait la même chose avec l'Ukraine, et différents autres pays. Le ministre se dit que c'est autant d'activités qui vont susciter l'intérêt des médias, et tout est positif jusqu'à ce qu'on s'attaque aux véritables questions à régler. On constate alors à quel point il peut être difficile de conclure.

Prenons l'exemple des négociations avec la Corée, les plus importantes parmi celles qui sont en cours à des fins pertinentes. Je fais bien sûr exception de l'Europe, car je veux laisser Charlie vous exprimer son point de vue à ce sujet. Les négociations avec la Corée sont parties du bon pied, mais le tout a été entravé par un seul secteur, et même un seul groupe d'intérêt au sein de ce secteur. Nous aurions dû renoncer à tout cela depuis un bon moment déjà. Nous ne fabriquons pas de véhicules d'entrée de gamme; nous les importons de Corée, de Taïwan et de Malaisie, notamment. Ce groupe d'intérêt est tout de même suffisamment puissant pour convaincre le gouvernement de ne pas aller de l'avant. Les Coréens savaient qu'il s'agissait d'un point vulnérable et y sont allés de leurs propres revendications serrées, notamment concernant le boeuf, pour obtenir ce qu'ils voulaient.

Il est donc très difficile de mener à terme les négociations sur ces ententes commerciales de portée plus restreinte lorsqu'on ne peut miser sur l'appui d'un large éventail d'intérêts commerciaux.

• (1715)

**L'hon. Ron Cannan:** Merci pour cette illustration.

C'est essentiellement là où nous en sommes rendus; nous cherchons à conclure l'entente.

Monsieur McMillan, j'aimerais que vous nous parliez du Japon. Je me suis rendu là-bas avec le comité en novembre. Comme je suis de la Colombie-Britannique, je suis pleinement conscient de l'importance des ports. Vous avez rédigé un article sur l'innovation dans les chaînes d'approvisionnement mondiales en soulignant à quel point le commerce est crucial pour la richesse de notre pays. Nous en convenons tous.

Peut-être pourriez-vous nous en dire un peu plus long sur les possibilités pouvant découler de ces accords bilatéraux ainsi que du PTP pour ce qui est de l'expansion non seulement du port de Halifax, mais aussi de ceux de Prince Rupert et de Vancouver.

**M. Charles McMillan:** Je vais simplement reprendre le commentaire formulé tout à l'heure par Michael concernant les ententes tournées vers l'avenir. La chaîne d'approvisionnement joue dorénavant un rôle crucial, comme vous l'avez notamment fait valoir en parlant d'automobiles et de Corée... Hyundai a établi une usine au Canada. J'étais en Corée au moment des négociations et j'ai prédit un échec si l'on s'installait au Québec, ce que l'on a effectivement fait, parce qu'on serait à l'extérieur des chaînes d'approvisionnement. C'est le cas notamment pour l'énergie, les textiles et toute une série de composantes...

L'Union européenne forme la région la mieux intégrée, suivie de l'Asie et de l'ALENA... Walmart compte pour environ 13 p. 100 des exportations chinoises. Les importations de Canadian Tire en provenance de l'Asie sont à la hausse. Mais il faut savoir qu'une scie Makita, une entreprise japonaise, a des pièces et des

composantes qui viennent de Corée, mais est assemblée en Chine. Ces entreprises pourraient bénéficier de la technologie et du savoir-faire canadiens, y compris pour les pièces automobiles, mais c'est un secteur qui est en déclin au Canada pour ce qui est des véhicules produits en Amérique du Nord. C'est en fait l'importation de pièces d'auto qui augmente. Il y a vraiment quelque chose qui cloche.

Cela étant dit, je ne crois pas que votre comité doive s'intéresser uniquement à la promotion du commerce. La nouvelle réalité relie commerce et transport. Pas moins de 92 p. 100 des échanges commerciaux à l'échelle planétaire se font par la voie des océans, et le Canada a donc besoin de ports. Si nous prenions vraiment les choses en main, nous pourrions nous doter de quatre ports de grande envergure. Si nous parvenions à faire en sorte qu'une proportion de 3 à 5 p. 100 des marchandises de Walmart transitent par Prince George, plutôt que par Long Beach, nous y gagnerions 50 000 emplois à 100 000 \$ chacun.

Notre rôle de porte d'entrée nord-américaine est notre principal atout, mais il y a un lien à établir entre les entreprises, les ports, les terminaux, les chemins de fer et les compagnies de camionnage. Il faut que tous ces gens commencent à travailler ensemble. On doit toutefois se réjouir du fait — et je rencontre quelqu'un à ce sujet demain — que l'on commence à considérer le temps d'arrêt aux terminaux. On ne le fait malheureusement pas pour le port d'Halifax, ce que j'estime dommage. Lorsqu'un navire arrive à Prince George ou à Vancouver, par exemple, combien de temps doit-il y séjourner?

**Une voix:** C'est vrai.

**M. Charles McMillan:** D'importantes améliorations sont possibles à ce chapitre de telle sorte que les entreprises de transport et les commerces comme Walmart commencent à envisager le recours aux ports canadiens en raison des infrastructures en place.

**Le président:** C'est très intéressant et sans doute tout à fait pertinent.

Nous tenons à vous remercier tous les deux de votre présence et de votre contribution à notre étude. Je suis persuadé que tout cela va éclairer la suite de nos travaux.

Maintenant...

**L'hon. Wayne Easter:** Monsieur le président, pour discuter de nos travaux...?

• (1720)

**Le président:** Oui, c'est ce que nous allons faire.

**L'hon. Wayne Easter:** Oui, mais allons-nous examiner les motions en public ou à huis clos?

**Le président:** Nous allons poursuivre à huis clos dès que les personnes non directement concernées auront quitté la salle.

*[La séance se poursuit à huis clos]*





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.

---

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.

---

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