



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 007 • 2^e SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le lundi 25 novembre 2013

Président

L'honorable Rob Merrifield

Comité permanent du commerce international

Le lundi 25 novembre 2013

• (1405)

[Traduction]

Le président (L'hon. Rob Merrifield (Yellowhead, PCC)): Je déclare la séance ouverte.

Je remercie les témoins de s'être déplacés dans la belle ville de Halifax. Quelle superbe journée ensoleillée. Vous êtes la porte d'entrée de la prospérité pour le Canada atlantique. Le comité est ravi de tenir des audiences ici et d'avoir l'occasion d'entendre vos témoignages.

Nous étudions l'AECG, l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne. Je vous remercie de prendre part à nos audiences. Nous en avons déjà tenu quatre à Ottawa, et nous en tiendrons d'autres la semaine prochaine. D'ailleurs, nous envisageons de nous rendre dans d'autres régions du Canada.

Nous cédon la parole à Joyce Carter et Nancy Philips, du Halifax Gateway Council. Nous sommes heureux de vous accueillir. Si j'ai bien compris, vous allez faire une déclaration conjointe.

Mme Joyce Carter (présidente, Halifax Gateway Council): Merci beaucoup.

Mon nom est Joyce Carter et je suis la présidente du Halifax Gateway Council. Je suis aussi la directrice financière et la directrice stratégique de l'Administration de l'aéroport international de Halifax.

Ma collègue, Nancy Philips, m'accompagne aujourd'hui. Elle est la directrice administrative du Halifax Gateway Council. Elle prendra probablement le temps de vous en dire plus sur elle-même.

Merci beaucoup de nous donner la possibilité de comparaître aujourd'hui.

Vous vous demandez peut-être ce qu'est le Halifax Gateway Council. Alors, je vais vous décrire brièvement ce que nous sommes, ce que nous faisons et pourquoi nous comparaissons aujourd'hui.

Le Halifax Gateway Council a été créé en 2004 et est constitué tant d'intervenants du secteur privé que de représentants du gouvernement. Nous travaillons en étroite collaboration avec les autres acteurs sur le marché et nous faisons la promotion du Halifax Gateway dans l'objectif d'accroître la compétitivité dans notre région.

Halifax Gateway vise à devenir la porte d'entrée de choix sur la côte est de l'Amérique du Nord au profit de tous les Canadiens, du point de vue tant économique que social. Nos membres représentent les quatre modes de transport, soit les transports ferroviaire, routier, aérien et maritime, et trois des quatre provinces du Canada atlantique. Les membres actuels sont notamment l'Administration portuaire de Halifax, l'Aéroport international Stanfield de Halifax, le CN, Oceanex, Armour Transportation Systems.

Le Halifax Gateway Council est également composé de représentants des trois ordres de gouvernement, à savoir du municipal, du provincial et du fédéral.

Les retombées économiques directes et indirectes du Halifax Gateway en Nouvelle-Écosse s'élèvent à 3,7 milliards de dollars chaque année. Nous avons plus de 23 000 employés à temps plein et, chaque année, nous versons un milliard de dollars en salaires.

Le Halifax Gateway Council appuie la politique commerciale nationale du Canada, raison pour laquelle nous sommes ici aujourd'hui. Le commerce et le transport sont étroitement liés, et le commerce international comprend les mouvements transfrontaliers tant de biens que de services, ce qui est très important pour nos membres.

Comme vous le savez, le secteur du transport permet de faire des échanges commerciaux et en est un élément important. La libéralisation du commerce et la réduction ou l'élimination des obstacles constituent des priorités pour le Canada et ses principaux partenaires. Ce sont aussi des priorités pour le Halifax Gateway Council.

Vous vous demandez peut-être pourquoi le travail du Halifax Gateway Council est si important pour notre collectivité. Nous parlons d'une seule voix. Nous établissons les priorités de la collectivité ensemble. Grâce à cet organisme, il est très facile pour nous d'interagir avec le gouvernement, pour les divers ordres de gouvernement d'interagir entre eux et pour les entreprises de faire des affaires dans notre région: nous sommes vraiment un guichet unique.

Vous vous demandez peut-être pourquoi je donne de mon temps — parce qu'il s'agit d'un poste de bénévole — et pourquoi l'Aéroport international Stanfield de Halifax verse des contributions au Halifax Gateway Council. Nous considérons que cet investissement de temps et d'argent a une valeur commerciale pour nous. Il s'agit d'une façon d'augmenter les échanges dans la région, et cela nous permet d'obtenir un rendement sur les investissements considérables dans nos infrastructures à l'aéroport.

Vous n'en êtes pas conscients, mais votre visite à Halifax tombe à point. Récemment, le Halifax Gateway Council a effectué une mission commerciale en Europe. Les membres du Gateway Council ont visité Bruxelles, Amsterdam, Anvers et Düsseldorf il y a quelques semaines à peine. Nous avons souligné aux participants de ces villes les premiers avantages de l'AECG de même que les activités de 115 milliards de dollars qui sont liées au méga projet dans le Canada atlantique.

C'est très important pour nous, et nous comprenons que, au cours des deux ou trois prochaines années, au fur et à mesure que l'accord sera finalisé, nous aurons le temps de mettre en oeuvre un plan d'action collectif pour promouvoir les avantages de la politique commerciale du Canada. C'est ce message sans équivoque qu'on nous a lancé en Europe.

Les membres du Halifax Gateway Council ont beaucoup investi dans nos infrastructures ces dernières années, et dans bien des cas, nous sommes dorénavant capables de soutenir l'augmentation des échanges générée tant par les mégaprojets que par l'AECG.

● (1410)

Toutefois, comme nous l'avons entendu quand nous étions en Europe, il est impératif que le gouvernement du Canada crée un fonds de commercialisation pour permettre à des organismes comme le Halifax Gateway Council de faire la promotion de l'AECG en Europe. Nous sommes un organisme sans but non lucratif. Il nous est donc très difficile de faire cette promotion, comme nous l'avons fait récemment, si nous ne bénéficions pas d'un appui financier.

J'invite maintenant Nancy Phillips, la directrice exécutive, de parler un peu plus longuement de certaines des priorités du Gateway.

Mme Nancy Phillips (directrice exécutive, Halifax Gateway Council): Merci Joyce.

Je remercie le comité de nous avoir invitées à comparaître ici aujourd'hui.

Je m'appelle Nancy Philips et je suis la directrice exécutive du Halifax Gateway Council.

Du point de vue stratégique, le Halifax Gateway Council en est à la dernière année de sa deuxième stratégie quinquennale. Nous sommes donc en place depuis dix ans. Nous élaborerons une nouvelle stratégie cette année. Notre stratégie relève du conseil d'administration, qui le gère.

J'aimerais vous faire part de nos priorités en tant que porte d'entrée, lesquelles sont, selon nous, essentielles à la croissance de notre secteur de transport sélectif et à l'alignement sur les premières retombées prévues de l'AECG.

Notre première priorité que nous avons établie en tant que collectivité, c'est la croissance et le développement du Parc logistique d'Halifax. Si j'ai bien compris, vous visiterez le port mercredi matin. Vous verrez alors le Parc logistique et ce qu'il représente pour nos intervenants.

La croissance du Parc logistique d'Halifax est importante parce que celui-ci représente un bien à valeur ajoutée et donne aux propriétaires de cargaisons une autre raison de passer par la porte d'entrée d'Halifax. Il présente un intérêt pour les entreprises oeuvrant dans le domaine de l'entreposage à température contrôlée, donc pour les cargaisons de fruits de mer, de bleuets et de toutes les autres marchandises de cette région qui sont destinées à l'exportation de même qu'au transbordement et à la distribution de biens et services dans le secteur de la vente au détail.

La porte d'entrée est stratégiquement située près des autoroutes de la série 100 et est facilement accessible à partir du quartier central des affaires. Elle se situe à 15 minutes du terminal à conteneurs de Ceres, à 15 minutes de celui d'Halterm, à 15 minutes du terminal intermodal national du CN et à 15 minutes du projet de construction de navires de 25 milliards de dollars des Chantiers Maritimes Irving Inc. Elle se trouve également à environ 20 minutes de l'Aéroport international Stanfield d'Halifax.

Il s'agit d'une infrastructure vitale qui, avec un peu d'aide, pourra accroître les possibilités commerciales générées par l'AECG. Nous nous attendons à ce que la demande d'entreposage dans ce parc augmente en raison de l'accord commercial du Canada.

La deuxième priorité du Halifax Gateway Council est le programme de développement du transport aérien. L'augmentation des capacités de transport aérien à destination de l'Europe est d'une importance vitale pour les exportateurs de la Nouvelle-Écosse et pour les nouvelles occasions sur le plan des importations en raison de l'accord commercial. Nous sommes la porte d'entrée au Canada la plus proche de l'Europe, et plus la demande de produits augmentera en raison de l'élimination des droits de douane, plus il sera important d'assurer de nouveaux vols aériens à partir de cette région. Actuellement, une foule de marchandises de grande valeur et à haut rendement destinées à l'exportation en Europe sont transportées par camion vers les États-Unis pour le transport aérien.

Un meilleur accès au transport aérien augmenterait aussi le besoin de main-d'oeuvre alors que nous travaillons aux mégaprojets en cours dans le Canada atlantique d'une valeur de 115 milliards de dollars.

Cela m'amène à notre troisième et dernière priorité, qui consiste à développer au maximum les mégaprojets d'une valeur de 115 milliards de dollars dans la région. J'ai donné à Paul une copie de notre carte, qu'il vous distribuera quand vous serez de retour à Ottawa. Celle-ci met en évidence tous les mégaprojets en cours et les débouchés que l'on pressent déjà sur le plan du transport maritime.

Halifax est l'endroit tout désigné pour être le point de réception et de transbordement pour bien des projets dans le Canada atlantique, notamment dans le domaine de l'énergie, des mines et de la construction navale.

En terminant, j'aimerais dire que l'Europe est notre deuxième partenaire commercial en importance. Le fait d'ouvrir un marché de plus de 500 millions de consommateurs créera d'énormes retombées pour le Canada atlantique, Halifax et la porte d'entrée d'Halifax. Cette région tirera profit de la réduction des droits de douane sur les produits agroalimentaires et forestiers ainsi que sur les fruits de mer, de même que la réduction des obstacles non tarifaires touchant les services. Au cours des deux ou trois prochaines années, nous devons nous positionner de manière à pouvoir saisir ces occasions.

Merci.

● (1415)

Le président: Merci beaucoup.

Nous ferons traduire ces cartes et les distribuerons aux autres membres du comité. Elles sont très impressionnantes. Elles font ressortir des projets d'une valeur de 115 milliards de dollars. Je ne pense pas que beaucoup de Canadiens se rendent compte de l'ampleur de ceux-ci.

Mme Nancy Phillips: Non, et c'est la raison pour laquelle nous devons en parler. Je suis désolée que les cartes soient seulement en anglais.

Le président: C'est très impressionnant.

Je suis certain que votre témoignage a suscité beaucoup de questions, mais avant de passer à la période de questions, nous allons d'abord entendre le représentant du Nova Scotia Citizens Health Care Network. James Hutt est le coordonnateur. Il est avec nous aujourd'hui, alors je lui cède la parole sans plus tarder.

M. James Hutt (coordonnateur, Nova Scotia Citizens Health Care Network): Je vous remercie de m'avoir invité à témoigner aujourd'hui. C'est un honneur de pouvoir discuter de ce dossier avec vous tous. Comme vous l'avez mentionné, mon nom est James Hutt, et je suis le coordonnateur provincial du Nova Scotia Citizens Health Care Network.

Nous sommes une coalition de comités sur la santé regroupant des médecins, du personnel infirmier, des syndicats et des citoyens de partout en Nouvelle-Écosse. Nous avons de nombreux partenaires dans la province, mais aussi à l'échelle du pays, que ce soit d'autres organismes provinciaux ou la Coalition canadienne de la santé.

Notre organisation a été fondée il y a plus de 20 ans. Parmi nos priorités, nous souhaitons préserver, renforcer et élargir le régime d'assurance-maladie. Plus précisément, nous avons l'intention de renforcer notre système de santé public afin qu'il soit plus efficace, de le protéger contre la privatisation et d'élargir le régime d'assurance-maladie. Cela a toujours fait partie de notre mandat, et nous avons eu beaucoup de succès jusqu'à maintenant. Nous représentons les Néo-Écossais auprès du gouvernement et nous exprimons leurs préoccupations et leurs espoirs à l'égard du système de santé.

Notre réseau de la santé n'est pas partisan, mais il est politique.

Si vous jetez un coup d'oeil à mon exposé, vous remarquerez qu'il est assez bref et qu'il ne renferme qu'une liste de points à aborder. Je vais donc parler de façon improvisée et spontanée, et je vous demanderais d'être indulgents.

Nous avons trois préoccupations au sujet de l'AECG. Premièrement, cet accord engagera le Canada à créer un système de rétablissement de la durée des brevets pour les produits pharmaceutiques qui pourrait retarder jusqu'à deux ans la commercialisation des médicaments génériques. Deuxièmement, il oblige le Canada à maintenir sa pratique actuelle en ce qui a trait à la protection des données. Il sera donc difficile, voire impossible, pour les futurs gouvernements de revenir sur cette décision. Troisièmement, il établira un nouveau droit d'appel dans le cadre du régime canadien sur les liens entre les brevets qui retardera encore davantage l'entrée des médicaments génériques sur le marché.

Ces trois mesures, combinées, représentent pour les Canadiens une hausse du prix des médicaments de 850 millions à 1,645 milliard de dollars.

Pour mettre les choses en contexte, sachez que le Canada occupe déjà le deuxième rang des pays qui paient le plus cher pour leurs médicaments, tout juste derrière les États-Unis. Nous dépensons actuellement plus de 900 \$ par habitant. Nous nous classons également parmi les pays de l'OCDE dont le coût des médicaments augmente le plus rapidement.

À l'échelle nationale, la Nouvelle-Écosse arrive deuxième au chapitre de ses dépenses en médicaments par habitant. Nous sommes la province qui consomme le plus de médicaments par habitant au pays. Nous avons une population vieillissante et, dans 10 ans, nous prévoyons que le quart de la population sera âgé de plus de 65 ans. Avec un taux de maladies cardiaques et de cancers supérieur à la moyenne, cela aura des conséquences désastreuses pour la Nouvelle-Écosse.

Tout le monde sait que la mise en oeuvre de l'Accord économique et commercial global entraînera une augmentation du coût des médicaments pour le Canada et, même si le gouvernement s'est engagé à compenser les provinces pour cette hausse, cela ne s'applique qu'aux régimes publics d'assurances-médicaments. Ce que cela signifie, c'est que les contribuables en viendront à payer

davantage en impôt fédéral pour compenser la hausse des coûts. Les personnes qui paient leurs médicaments de leur poche ou par l'intermédiaire d'une assurance privée n'auront aucun répit. Ils assisteront à une hausse du prix des médicaments, qu'ils devront assumer eux-mêmes ou qui sera assumée par leur compagnie d'assurance privée, en plus de devoir payer plus d'impôt fédéral pour compenser la hausse de ces médicaments.

Premièrement, au sujet de la création d'un système de rétablissement de la durée des brevets qui aura pour effet de retarder la commercialisation des médicaments génériques, sachez que la durée actuelle d'un brevet pour les produits pharmaceutiques est de 20 ans, à partir de la date de dépôt. L'AECG pourrait ajouter jusqu'à deux ans à ce brevet, supposément pour tenir compte de la période entre le dépôt du brevet et la commercialisation du médicament, et ce, même si l'entreprise à l'origine de la demande du brevet est responsable de ce retard.

Deuxièmement, en ce qui a trait à la période de protection des données, en 2006, le Canada a prolongé la période de protection des données afin d'accorder aux fabricants de médicaments de marque une période d'exclusivité commerciale de huit ans, pouvant être prolongée de six mois s'ils ont mené des essais cliniques sur l'utilisation de ce médicament dans des populations pédiatriques. Avec l'AECG, cette période de protection de données ne sera pas prolongée, mais plutôt figée, empêchant ainsi les gouvernements futurs de la raccourcir.

De plus, il n'est pas clair si l'AECG élargira l'éventail de produits qui bénéficieront de cette protection de données. À l'heure actuelle, cette protection ne s'applique qu'aux nouveaux médicaments, c'est-à-dire ceux qui n'ont jamais été vendus au Canada. Compte tenu de l'incertitude entourant l'AECG, les entreprises pourraient être tentées d'apporter quelques retouches à un médicament, par une légère manipulation moléculaire qui n'aboutit à aucune avancée thérapeutique, dans le seul but de bénéficier d'une protection accrue des données.

• (1420)

Pour ce qui est des répercussions financières, avant que les négociations de l'AECG ne soient terminées, on a estimé que l'accord retarderait l'entrée sur le marché des médicaments génériques d'environ 3,46 ans. On a estimé des pertes annuelles pour chaque année de retard de l'ordre de 811 millions de dollars et une augmentation de 2,8 milliards de dollars par année pour les contribuables. Toutefois, on a obtenu ces chiffres en supposant que les dispositions de l'AECG s'appliquent aux médicaments actuellement sur le marché. Il s'agit donc d'estimations prudentes, puisque le rétablissement de la durée des brevets ne s'appliquera qu'aux médicaments homologués après la ratification de l'AECG.

Ce qu'il est important de savoir, c'est que l'Accord économique et commercial global profite aux fabricants de médicaments de marque qui, jusqu'à maintenant, ont été très réticents à investir dans la santé des Canadiens. Les fabricants de médicaments de marque n'ont carrément pas respecté leur partie de l'entente.

Lorsque le Canada a mis en place une politique de prix généreuse et une protection des brevets en 1987, les compagnies pharmaceutiques s'étaient engagées à investir 10 % de leurs recettes de vente dans la R-D. C'était en 1987, et rien de tout cela ne s'est concrétisé. En 2012, le ratio de la R-D par rapport aux ventes est passé à 6,6 %. On n'en est jamais arrivé à un ratio net de 10 %, et il est maintenant en baisse. Plutôt que de pénaliser ces compagnies, l'AECG ne va qu'empirer la situation en étendant leur exclusivité sur le marché et, par le fait même, en faisant augmenter le prix des médicaments, sans qu'elles n'aient à investir dans la R-D.

En conclusion, l'Accord économique commercial et global a été conçu dans l'intérêt des grandes compagnies pharmaceutiques européennes aux dépens des Canadiens. Le Canada a décidé que les fabricants de médicaments de marque bénéficieraient d'une exclusivité commerciale sans toutefois s'engager à augmenter le ratio de R-D par rapport aux recettes tirées des ventes, qui est déjà très bas.

Cet accord n'est nullement profitable aux Canadiens, que ce soit relativement au prix des médicaments ou à la recherche. Tout ce qu'il fait, c'est rendre encore plus difficile l'accès aux médicaments pour les Canadiens. Il y a déjà 1 Canadien sur 4 qui n'a pas d'assurance-médicaments, et 8 % ont admis ne pas avoir fait renouveler leurs ordonnances au cours de la dernière année simplement parce qu'ils n'en avaient pas les moyens. Une augmentation du prix des médicaments sera catastrophique, autant pour la santé de notre population que pour les coûts croissants que devra assumer notre système de santé.

Étant donné l'absence d'un nouvel accord sur la santé, c'est-à-dire l'accord à propos des fonds que le gouvernement fédéral octroie aux provinces pour la santé, on estime que le système de santé au Canada perdra quelque 36 milliards de dollars de financement au cours des 10 prochaines années. Compte tenu de ces coûts à la hausse, de ce financement sans cesse décroissant et du fait que les dépenses en médicaments constituent la deuxième part en importance des dépenses en soins de santé, les effets seront désastreux, non seulement pour notre système de santé, mais aussi pour tous les Canadiens.

En outre, tout le processus d'examen de cet accord est terni par un manque de transparence. Les ONG n'ont pas pu mener une analyse exhaustive des répercussions et des coûts engendrés par l'AECG parce qu'elles n'ont pas eu accès au libellé. Cela signifie que nous ne sommes pas en mesure de bien exprimer nos préoccupations à son sujet ni d'évaluer tout le tort qu'il pourrait faire à notre système de santé ainsi qu'à la santé des Néo-Écossais et de l'ensemble des Canadiens.

Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à la période de questions.

Je cède la parole à M. Davies. Vous disposez de sept minutes.

M. Don Davies (Vancouver Kingsway, NPD): Tout d'abord, je tiens à vous remercier, Mmes Carter et Phillips ainsi que M. Hutt, de vous être libérés de vos horaires chargés pour venir témoigner aujourd'hui.

Monsieur Hutt, je vais vous adresser ma première question. Le gouvernement fédéral a-t-il consulté votre organisation dans le cadre des négociations de l'AECG?

• (1425)

M. James Hutt: Non.

M. Don Davies: Vous avez indiqué ne pas avoir été en mesure de voir le libellé en ce qui trait aux intérêts de votre organisation. Est-ce exact?

M. James Hutt: Absolument. Ni nous ni l'organisme provincial national avec qui nous travaillons n'a pu accéder au libellé.

M. Don Davies: Je m'adresse maintenant à Mme Carter ou à Mme Phillips. Votre organisation a-t-elle été consultée par le gouvernement fédéral pendant les négociations entourant l'AECG?

Mme Joyce Carter: Je peux me prononcer au nom du Halifax Gateway Council et de l'aéroport d'Halifax: dans le cas du Halifax Gateway Council, non; dans le cas de l'aéroport, oui.

M. Don Davies: Je vous pose la même question. Votre organisation a-t-elle vu le libellé actuel de l'AECG en ce qui a trait aux intérêts de votre organisation?

Mme Nancy Phillips: Nous avons vu la partie qui a été publiée concernant les conséquences de l'AECG pour la Nouvelle-Écosse, et pour chacun des secteurs, mais c'était après qu'on l'eut annoncé officiellement.

M. Don Davies: Madame Carter ou madame Phillips, votre groupe a-t-il mené une étude que vous pourriez nous transmettre concernant la création d'emplois et les retombées économiques que l'AECG pourrait entraîner dans le Canada atlantique?

Mme Joyce Carter: Pas encore.

M. Don Davies: Monsieur Hutt, si je comprends bien, on a apporté deux changements au régime de propriété intellectuelle en ce qui concerne les produits pharmaceutiques. L'un d'eux consistait à conférer aux détenteurs de brevets le même droit d'appel dont jouissent actuellement les fabricants de médicaments génériques.

Ainsi, toutes les parties seraient censées bénéficier d'un droit égal. Dans ce cas, comment cela peut-il être inéquitable?

M. James Hutt: Tout d'abord, étant donné que nous sommes un organisme provincial et que notre priorité n'est pas de comprendre les répercussions du commerce international, la question des liens entre les brevets est celle que je connais le moins. Cependant, d'après ce que je comprends, étant donné que la Commission européenne ne dispose pas d'un régime sur les liens entre les brevets et que l'AECG ne l'oblige pas à le faire, ces dispositions s'appliquent uniquement au Canada.

En fait, la Commission européenne interdit les pays membres de l'UE de mettre en place des dispositions concernant les liens entre les brevets parce qu'elles retardent l'entrée sur le marché des médicaments génériques. En 2012, l'Italie s'est fait réprimander pour cette raison. Plutôt que le Canada élimine son régime sur les liens entre les brevets, en vertu de l'AECG, il sera tenu de le renforcer en conférant à toutes les parties un droit d'appel qui retardera davantage la commercialisation. N'est-ce pas ironique? Cela pourrait prendre entre 6 et 12 mois de plus avant qu'un médicament générique ne fasse son entrée sur le marché. Le recours aux tribunaux prend beaucoup de temps.

M. Don Davies: Pour ce qui est du rétablissement de la durée des brevets, d'après ce que je comprends, lorsqu'un titulaire de brevet veut faire approuver un médicament au Canada, le délai d'approbation est calculé dans sa période d'exclusivité. Par conséquent, le titulaire du brevet se demande pourquoi il perdrait du temps en raison de retards associés au processus de réglementation. Vous avez indiqué que la prolongation pouvant aller jusqu'à deux ans s'appliquerait, et ce, même si les fabricants sont responsables du retard.

M. James Hutt: Exactement.

M. Don Davies: Pourriez-vous nous expliquer en quoi cela serait-il juste qu'un fabricant retarde délibérément le processus, puis prolonge la durée de son brevet à cause de ce retard?

M. James Hutt: Ce n'est pas nécessairement qu'ils retardent délibérément le processus d'approbation, mais plutôt qu'ils ne sont pas conformes ou qu'ils éprouvent certaines difficultés relativement au dépôt ou à l'approbation du brevet, alors cela ne devrait pas être pris en considération lorsque c'est tout simplement la faute du fabricant.

M. Don Davies: Je comprends.

Au sujet des infrastructures, madame Carter et madame Phillips, vous avez souligné à quel point les chemins de fer, les routes et les ports étaient essentiels à la capacité du Canada d'exporter de façon efficiente. J'aimerais que vous nous décriviez brièvement l'état de ces infrastructures dans le Canada atlantique. Vous pourriez également nous conseiller sur les mesures que le gouvernement fédéral pourrait prendre afin d'améliorer les infrastructures dans cette région.

Mme Joyce Carter: Je vais commencer, puis je crois que Nancy vous donnera plus de précisions au sujet du parc logistique d'Halifax.

De façon générale, si on regarde tous nos membres, que ce soit le port, l'aéroport, le CN et les divers membres du Halifax Gateway Council, on constate qu'aujourd'hui, nos infrastructures nous permettent d'avoir une capacité d'accès. Comme je l'ai dit, dans ma déclaration, dans l'ensemble, nos infrastructures s'harmonisent assez bien avec les premières étapes de la mise en œuvre de nos projets totalisant 115 milliards et de l'AECG.

Toutefois, il y a certains endroits où ce n'est pas le cas. Nous avons clairement cerné le parc logistique d'Halifax. Nancy pourrait vous en parler davantage.

● (1430)

Mme Nancy Phillips: Le parc logistique d'Halifax est un projet d'infrastructure qui pourrait certainement faire l'objet d'un examen à des fins de financement. À l'heure actuelle, dans la phase 1 du parc, il ne reste que 48 acres à aménager. Afin de pouvoir accéder aux acres restantes de la phase 2, l'infrastructure routière doit être en place pour permettre l'accès aux marchés. Il s'agit de notre priorité numéro un.

Les infrastructures portuaires, aéroportuaires et ferroviaires sont excellentes, mais leur capacité, comme Joyce l'a dit, n'est pas utilisée au maximum. Si on veut accroître l'utilisation et la capacité, le parc logistique d'Halifax est une valeur ajoutée pour permettre l'expédition de ces marchandises.

Le président: Merci beaucoup.

Je vais maintenant céder la parole à M. O'Toole. Vous disposez de sept minutes.

M. Erin O'Toole (Durham, PCC): Merci, monsieur le président.

J'aimerais reprendre les propos de M. Davies. Je tiens à vous remercier d'avoir pris le temps de venir témoigner aujourd'hui. Je pense que nous sommes tous d'accord sur le fait qu'il est important que les députés sortent d'Ottawa pour entendre des gens d'un peu partout au pays, dans des villes aussi importantes qu'Halifax. J'adore Halifax, alors je suis très heureux d'être ici aujourd'hui.

J'ai des questions à adresser aux deux groupes de témoins. Je vais commencer par les représentants du Gateway Council.

Tout comme le président, je suis impatient de voir cette carte, une fois qu'elle sera traduite, parce qu'à Ottawa, nous savons qu'il y a de grands projets en cours dans le Canada atlantique. Notre gouverne-

ment appuie toutes ces initiatives, de la construction navale jusqu'au projet du Bas-Churchill, mais j'ignorais qu'elles représentaient 115 milliards de dollars.

Je me demande si les efforts du conseil visant à promouvoir le rôle central d'Halifax dans tous ces mégaprojets pourraient également servir à faire la promotion d'Halifax en Europe. Avez-vous envisagé de relier votre travail sur les mégaprojets à une occasion florissante en Europe?

Mme Joyce Carter: Absolument. Dans ma déclaration, j'ai parlé du récent voyage que des membres du Gateway Council ont fait en Europe. Nous avons fait ce voyage durant les étapes de la planification. En fait, nous avons fait une tournée semblable à Mississauga quelques mois avant l'annonce de l'AECG.

Alors que nous planifions notre voyage en Europe et que nous examinons ces marchés, nous travaillons en étroite collaboration avec le Conseil économique des provinces de l'Atlantique, qui a rédigé le rapport sur le projets en cours d'une valeur de 115 milliards de dollars. C'est un rapport très détaillé que nous sommes également heureux de présenter. La carte est d'ailleurs tirée de ce rapport.

Pendant que nous préparons notre voyage en Europe — et visiter l'Europe est très différent de visiter Mississauga pour parler de nos projets et de notre porte d'entrée —, nous étions conscients que l'AECG allait être annoncé à peu près en même temps. Le moment ne pouvait être mieux choisi. En fait, nous étions là-bas les 3 et 4 novembre, à une semaine de l'annonce de l'accord à Bruxelles. Nous avons modifié nos plans, pas les villes que nous visitions, mais plutôt l'aspect de la commercialisation, et les exposés que nous présentions dans ces villes.

Dès notre premier exposé dans la première ville, le lundi matin, à Bruxelles, il était devenu évident qu'il fallait relier les deux pour le reste de notre séjour, à un point tel que nous avons dû ajuster notre exposé en cours de route. Ils sont tous très étroitement liés.

Le public européen a beaucoup appris au sujet des mégaprojets, et aussi, à ma grande surprise, à propos de l'AECG. C'était une grande nouvelle. J'ai été personnellement très étonnée de voir à quel point ils en savaient peu à propos de ces marchés et de cet accord, alors nous avons profité de l'occasion, dans la mesure où nous avons pu, pour leur en parler et relier ces deux initiatives.

Chose certaine, nous prévoyons y retourner bientôt et assez souvent au cours des deux prochaines années, vu tout l'intérêt que ces deux initiatives ont suscité.

● (1435)

M. Erin O'Toole: Merci.

Il est clair qu'au sein de notre caucus et du gouvernement — d'ailleurs, je célébrerai demain ma première année en tant que député — il a été question de la porte d'entrée. Au cours de la dernière année, notre gouvernement et la province ont appuyé l'idée d'une capacité d'entreposage frigorifique, ce qui serait fantastique, notamment, pour l'industrie des produits de la mer qui profite beaucoup de l'AECG.

Vous avez parlé brièvement dans votre exposé d'un fonds de marketing, entre autres. Selon vous, un tel fonds aiderait à vendre la porte d'entrée et à promouvoir le rôle d'Halifax dans la croissance du commerce avec l'Europe. Bien entendu, nous voulons aider non seulement les secteurs de l'industrie, mais aussi les partenaires régionaux à profiter des avantages que procure l'AECG. Pourriez-vous nous dire un peu à quoi cela ressemblerait, selon vous? Aussi, que nous recommandez-vous?

Mme Joyce Carter: Le Conseil de la porte d'entrée d'Halifax est une organisation sans but lucratif financée par ses propres membres. Dans la mesure où nous réalisons des projets qui peuvent être financés par n'importe lequel des trois paliers de gouvernement, nous pouvons nous tourner vers eux pour obtenir du financement, mais pour la plupart, nos projets sont financés par nos membres, car ils sont conscients de la valeur commerciale de procéder de la sorte.

C'est tout simplement ce qui est ressorti dans le cadre de la planification de notre voyage en Europe. Je parle d'y aller souvent et de répéter notre message, mais nous avons clairement compris lorsque nous étions sur place qu'il nous fallait une présence accrue du gouvernement pour parler des avantages de l'AECG et fournir des détails que nous n'avons pas encore. Je comprends que tout cela ressortira au fil des ans.

Puisque les fonds des sociétés privées sont toujours réévalués, il serait très utile de profiter du partage des coûts. Il n'est pas nécessaire de financer à 100 % — même 75 % seraient utiles — un fonds auquel le conseil aurait accès et qu'il pourrait utiliser pour permettre à ces entreprises d'être représentées en Europe grâce à un certain partage des coûts, notamment pour discuter des avantages de l'AECG.

Nous n'en sommes qu'aux premières étapes, mais c'est une des premières choses que nous avons réalisées à notre retour, sans même savoir que le comité allait se réunir ici cette semaine pour recueillir des informations. Un tel fonds nous aiderait à atteindre de meilleurs résultats. Mais, pour améliorer nos résultats, il faut du temps et de l'argent.

M. Erin O'Toole: J'aurais une autre brève question à poser.

Me reste-t-il du temps, monsieur le président?

Le président: Il vous reste 30 secondes.

M. Erin O'Toole: D'accord. Merci pour cette réponse.

J'aurais une brève question...

Le président: Vous pouvez partager votre temps, puisqu'aucun membre libéral ne participe à la réunion. Nous passerons ensuite à M. Cannan. Alors, allez-y.

• (1440)

M. James Hutt: Compte tenu des inquiétudes soulevées et du fait que le gouvernement fédéral a déjà déclaré qu'il y aurait des pressions à la hausse sur les coûts des médicaments, il semble effectivement que les Canadiens devront payer davantage pour leurs médicaments. Malgré l'indemnisation provinciale, les contribuables qui paient eux-mêmes leurs médicaments ou qui bénéficient d'un régime d'assurance-médicaments privé seront touchés.

En ce qui a trait à la protection des données, l'accord maintient la période déjà fixée. Il sera donc impossible de la réduire. Cela ne nous permet pas vraiment d'augmenter le nombre de médicaments dont ont besoin les Canadiens et d'améliorer pour eux la façon de les obtenir.

De façon plus générale, on parle d'une assurance-médicaments depuis 40 ans. Plusieurs avancent qu'un tel régime devrait être inclus

dans le système de soins de santé universel. Peu importe, un tel système nous permettrait d'économiser plus de 1,5 milliard de dollars par année.

Le fait de maintenir la période déjà fixée nous éloigne de cet objectif. Lorsque les Canadiens ne peuvent se permettre de payer leurs médicaments et ne peuvent les obtenir, leur situation empire, ce qui entraîne des coûts supplémentaires pour le régime de soins de santé. Il est donc illogique pour nous de nous éloigner d'un régime d'assurance-médicaments. Si nous tentions de mettre en place un tel régime, il y aurait des répercussions relativement à l'accord économique et commercial de la part des investisseurs européens qui perdraient ainsi une part de marché.

Est-ce que cela répond à votre question?

M. Erin O'Toole: En partie. De toute évidence, vous vous mélangez entre traité et... rien dans l'accord n'empêche les provinces de mettre en place un régime provincial d'assurance-médicaments. Rien ne les en empêche.

Le point que vous soulevez selon lequel les coûts pourraient augmenter avec le temps se défend. À cet égard, le gouvernement a déjà signalé sa volonté d'indemniser les provinces pour ces coûts.

Je crois également que certaines des évaluations plus générales sur l'augmentation des coûts des médicaments n'ont pas tenu compte de la coopération et de la collaboration des gouvernements provinciaux qui, depuis quelques années, achètent les médicaments en vrac. Nous n'avons pas encore constaté les économies réalisées par ces achats en vrac, et pourtant la modélisation des coûts s'appuie sur le vieux modèle, soit avant que les provinces commencent à réaliser des économies. Selon moi, les efforts des provinces aideront à limiter l'augmentation des coûts, mais c'est plus une déclaration qu'une question.

Merci.

Le président: J'y avais pensé.

Monsieur Cannan, vous avez la parole pour deux minutes et demie.

L'hon. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC): Deux minutes et demie? Merci d'avoir partagé mon temps.

Le président: Vos sept minutes sont écoulées, et j'ai ajouté ce qui restait du temps de votre collègue. Allez-y. Ne vous inquiétez pas, vous aurez une autre occasion d'intervenir.

L'hon. Ron Cannan: Mesdames et messieurs, je vous remercie de nous avoir invités. Je suis heureux de voir M. Chisholm, un ancien député de la Nouvelle-Écosse et ancien membre du comité. Je lui souhaite donc la bienvenue à cette séance.

Je vous remercie du temps et des efforts que vous avez consacrés bénévolement à la promotion du Conseil de la porte d'entrée d'Halifax. J'aime l'idée d'une voie unique. Il est beaucoup plus facile pour les sociétés qui tentent de se frayer un chemin parmi les obstacles administratifs à tous les paliers du gouvernement de faire affaire avec un guichet unique. Nous voulons nous assurer que nous aidons à simplifier ces possibilités et à faire progresser le commerce.

J'aimerais savoir quelle a été la réaction des Européens à vos présentations en Europe.

Mme Nancy Phillips: Lorsque nous avons fait nos présentations sur les 115 milliards en méga projets liés à l'AECG, la réaction des gens a vraiment dépassé toute notre espérance. À la fin de chaque présentation, nous devons nous rendre dans une autre ville, mais c'est à peine si nous pouvions mettre fin à l'événement en cours. Les gens restaient longtemps après la présentation pour nous poser beaucoup de questions ou nous demander d'autres informations, des coordonnées ou quand nous allions revenir pour leur fournir d'autres détails.

Puisqu'il s'agit pour nous d'un processus en évolution, nous savons que nous devons rester à l'affût des dernières nouvelles en matière de recherche et continuer de fournir cette information aux participants. Ils étaient très intéressés par ces développements. On parle d'une collectivité d'environ 500 millions de personnes. Ils n'étaient pas très au fait des détails, mais lorsque nous leur avons présenté les faits concrets, leur intérêt a crû.

• (1445)

L'hon. Ron Cannan: C'est impressionnant. Cent quinze milliards de dollars, c'est un chiffre impressionnant. Bien entendu, ce n'est pas un projet à court terme. Il pourrait s'étendre sur de nombreuses décennies, comme l'ALENA. Il est question d'ouvrir un marché à 500 millions de personnes. La raison pour laquelle nous procédons de la sorte — et j'aime votre idée de marketing, car c'est mon domaine... Comme l'a souligné mon collègue, M. O'Toole, nous devons informer les Canadiens de cette occasion et cet accord ne sera satisfaisant que si les sociétés peuvent en tirer avantage.

Il me reste encore quelques questions à poser, mais mon temps est écoulé. J'y reviendrai. Merci.

Le président: Oui, vous pourrez intervenir de nouveau.

Très bien. Monsieur Masse, vous avez la parole pour cinq minutes.

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

Je remercie les témoins d'avoir pris le temps de venir discuter avec nous aujourd'hui.

Monsieur Hutt, selon certains, les droits de propriété intellectuelle ne devraient pas être inclus dans des accords commerciaux. Qu'en pensez-vous?

M. James Hutt: C'est une question plutôt générale.

À mon avis, plus particulièrement en ce qui concerne l'AECG, il est dangereux de renforcer les droits de propriété intellectuelle, notamment pour les sociétés de produits pharmaceutiques de marque, alors qu'elles n'ont même pas encore satisfait leurs engagements en matière d'investissement dans la recherche et le développement. De plus, les dépenses en recherche et développement au Canada sont en baisse comparativement à d'autres pays où les sociétés de produits pharmaceutiques de marque disposent de beaucoup moins de protection.

Donc, pour répondre plus simplement à votre question, je dirais qu'il est très hasardeux d'inclure les droits de propriété intellectuelle dans l'AECG et que, en fin de compte, cela ne profitera pas aux Canadiens et ne permettra pas d'augmenter l'accès aux médicaments.

M. Brian Masse: La raison pour laquelle je pose cette question... Je vais m'adresser à Mme Carter et Mme Phillips. Vos membres ont-ils évalué l'impact qu'aurait cet accord sur l'augmentation des coûts de leurs médicaments, sur leur effectif et sur les régimes d'avantages sociaux?

Mme Joyce Carter: Non.

M. Brian Masse: Est-ce une chose que vous prévoyez faire lorsque les données techniques seront publiées et que les sociétés auront une idée des conséquences? Dans tous les accords d'envergure, on fait des gains et on accuse des pertes. Je crois que dans ce cas-ci, c'est une perte, et j'aimerais en connaître davantage à ce sujet.

Mme Nancy Phillips: Je crois que c'est une décision que les sociétés prendront elles-mêmes. Peut-être pourra-t-on rassembler les données pour voir l'impact global, mais ce n'est pas une évaluation qu'entreprendra le conseil.

M. Brian Masse: L'ASFC, l'Agence des services frontaliers du Canada, procède à des compressions considérables; entre 2012 et 2015, son budget sera réduit d'environ 160 millions de dollars. L'agence a récemment déplacé ses activités maritimes pour la côte Est vers Toronto en ce qui a trait à la collecte de renseignements. Elle a également cessé d'utiliser des chiens. On me dit que ces mesures ont un impact considérable sur la rapidité avec laquelle l'agence peut intervenir dans les cas d'abus et de contrebande de propriété intellectuelle et sur sa capacité à intervenir, notamment pour retirer ces produits du marché clandestin et les empêcher d'entrer au pays.

Nous étudions également le projet de loi C-8 qui permettra aux agents de l'ASFC de confisquer tout matériel qu'ils croient issu de la contrebande. Vos membres s'intéressent-ils à ce dossier? La contrebande a augmenté considérablement au Canada, et pas seulement en ce qui a trait aux chandails et aux CD; cela touche aussi les disjoncteurs et d'autres types d'infrastructure publique.

Mme Joyce Carter: Vous soulevez un point intéressant, mais nos membres ne nous en ont pas parlé. Nancy a dit plus tôt que le conseil devra bientôt regrouper ses membres et les renseigner sur les enjeux actuels et futurs. J'ignore s'il en sera question dans le cadre de ce processus, mais, à ce que je sache, les membres n'ont pas encore soulevé la question de la contrebande.

Mme Nancy Phillips: Je crois moi aussi qu'il s'agit d'un obstacle important, mais c'est peut-être une question que nous pourrions discuter en groupe.

M. Brian Masse: Le Comité de l'industrie tient actuellement des séances qui pourraient vous intéresser. L'augmentation de la contrebande est considérable.

Passons maintenant au fonds de marketing. Quels autres services vos organisations utilisent-elles? Malheureusement, dans ma région, le gouvernement a fermé le service consulaire à Détroit. Auparavant, il était possible d'obtenir des visas de visiteur permettant aux Américains de traverser rapidement à Windsor, en quelques heures seulement. Maintenant, ils doivent soit se rendre à New York par avion ou attendre deux ou trois semaines.

Utilisez-vous les bureaux commerciaux et, si oui, lesquels? Eux aussi doivent procéder à des compressions.

• (1450)

Mme Nancy Phillips: Pour nos présentations en Europe, nous avons collaboré étroitement avec les bureaux du MAECD et les ambassades. Certaines ambassades sont très bonnes, mais d'autres, à mon avis, éprouvent certaines difficultés, car elles n'ont pas les ressources nécessaires pour aider sur le plan individuel et pour les correspondances, mais nous travaillons avec elles.

Aussi, nous voulons nous assurer qu'elles disposent de l'information nécessaire afin de parler des 115 milliards de dollars en projets liés à l'AECG, car elles sont notre premier point de contact avec les sociétés de la région qu'elles représentent. Principalement, nous faisons affaire avec les bureaux européens du MAECD.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Cannan, vous avez de nouveau la parole.

L'hon. Ron Cannan: Merci, monsieur le président.

Je vais partager mon temps avec mes collègues.

Madame Phillips, vous avez soulevé trois points, dont l'amélioration de l'accès au transport aérien. Pourriez-vous nous parler davantage de votre vision à cet égard?

Mme Nancy Phillips: D'accord, mais je vais également demander à Joyce d'intervenir en ce qui concerne les aéroports.

Il serait avantageux pour la région de profiter d'un meilleur service de transport de fret aérien, un service de fret spécialisé. Il serait également avantageux de pouvoir profiter plus souvent de vols directs à destination de l'Europe. À cet égard, notre premier choix serait Francfort. C'est très important. Plusieurs de nos exportateurs ont de la difficulté à trouver des vols, à profiter du volume de fret dans la soute des avions ou à profiter de l'espace réservé au transport de fret vers ces marchés. Ils doivent donc acheminer leurs produits de grande qualité et à rendement élevé vers les États-Unis afin d'obtenir un transport de fret vers les marchés européens.

Mme Joyce Carter: J'ajouterais que c'est intéressant, car nous espérons que cela changera avec la mise en oeuvre de l'AECG.

L'une des difficultés que nous connaissons concernant les marchandises au départ d'Halifax, c'est qu'actuellement, le fret aérien à l'arrivée et au départ n'est pas équivalent alors qu'un tel équilibre est nécessaire pour que le transport aérien soit rentable. Nous n'avons pas le fret à l'arrivée qu'il nous faut pour compenser le fret au départ, lequel est essentiellement composé de poisson et de fruits de mer. C'est pour cette raison que le poisson et les fruits de mer sont transportés par camion jusqu'aux États-Unis, puis par avion jusqu'aux marchés de destination, où ils arrivent de toute évidence moins frais, des produits de valeur moindre alors.

Nous voulons reconquérir cette part de marché, et ce, au départ d'Halifax, en augmentant le volume de fret à l'arrivée. L'AECG nous semble être l'occasion en or pour ce faire.

En ce qui concerne le transport aérien, Nancy a tout à fait raison. À l'heure actuelle, notre aéroport exclusif est Heathrow. Nous aimerions pouvoir aussi aller à Francfort. C'est un marché vraiment important pour nous.

Les soutes des avions de passagers peuvent aussi servir au transport de marchandises. Il n'est pas question de n'utiliser que des avions-cargos; les avions de passagers peuvent aussi servir au transport de marchandises à destination du marché européen. On observera certainement cela quand les échanges commerciaux augmenteront.

Question de transport des passagers, il faut probablement mentionner que, quand nous étions en Europe, nous avons aussi discuté de la mobilité de la main-d'oeuvre entre l'Europe et le Canada. La perspective de pouvoir envoyer des travailleurs au Canada, notamment, en Nouvelle-Écosse, suscite beaucoup d'intérêt en Europe. Les Européens pensent que les mégaprojets représentent le moyen de concrétiser cela. Le transport des travailleurs et de leurs familles exigera l'amélioration de l'accès par voie aérienne.

L'hon. Ron Cannan: Ce sont des objectifs vraiment louables et une bonne planification stratégique.

Mme Davies et moi venons de Colombie-Britannique, la porte d'entrée de l'Asie-Pacifique, et ceci représenterait la porte d'entrée de l'Europe. Cela se ressemble beaucoup, je pense.

Mme Joyce Carter: C'est un excellent exemple.

L'hon. Ron Cannan: Travaillez avec votre gouvernement provincial. La Colombie-Britannique est un partenaire important du gouvernement fédéral; c'est manifestement un partenariat provincial-fédéral.

Monsieur Hutt, j'aimerais clarifier un point à propos duquel vous avez soulevé deux questions. L'une d'elles portait sur la prolongation de deux ans de la durée de protection des brevets.

Savez-vous que le Canada est juste en train de rattraper le retard qu'il a sur les autres pays en matière de droit des brevets dans le domaine de la recherche pharmaceutique?

• (1455)

M. James Hutt: Je ne suis pas d'accord là-dessus. D'après les rapports que nous avons, le Canada se trouve juste derrière l'Europe en ce qui concerne le taux d'homologations. Du point de vue des délais, par rapport à l'Europe, il faut en général au Canada 10 jours de moins pour que les brevets et les médicaments reçoivent leur homologation.

À cause d'un rapport antérieur, ce chiffre est un peu moins bon. Le rapport Norton Rose a soulevé un certain nombre de questions. Il comparait l'homologation de médicaments génériques en Europe à celle de nouvelles formulations et de nouveaux médicaments au Canada. Cela n'a rien à voir. La réalité, c'est que le délai d'homologation est à peu près identique, sinon plus court au Canada qu'en Europe.

L'hon. Ron Cannan: C'est lié à la protection des brevets.

En clair, vous dites que le Canada va perdre près de 36 milliards de dollars à cause de l'accord sur la santé. Si vous connaissez un peu le Transfert canadien en matière de santé, vous saurez que cela correspond aux allocations en espèces, soit 30,3 milliards de dollars en 2013, 38 milliards d'ici 2018-2019, et près de 40 milliards d'ici 2020. Ce sont des montants record sur le plan des transferts aux provinces et aux territoires en matière de santé.

Les gouvernements locaux, provinciaux et territoriaux...

Le président: Votre temps de parole est écoulé.

L'hon. Ron Cannan: Je voulais juste dire qu'ils appuient l'AECG.

Le président: Cela ressemblait plus à une affirmation, en tout cas.

Ce sont juste des chiffres...

L'hon. Ron Cannan: Je voulais clarifier les choses parce que c'est important.

Le président: Vous avez raison.

Monsieur Chisholm, bon retour au Comité du commerce.

M. Robert Chisholm (Dartmouth—Cole Harbour, NPD): Merci, monsieur le président. Je suis content d'être là.

Je n'ai que quelques minutes, je crois.

Je voudrais m'adresser aux gens du Gateway Council.

En réponse à M. Davies, vous avez indiqué — et c'est intéressant — que notre marge de manoeuvre est suffisante pour absorber une augmentation de presque 23 %, semble-t-il, des échanges commerciaux bilatéraux. Je suis curieux de savoir si cela a des répercussions sur le transport routier et ferroviaire à travers la ville et jusqu'au terminal Halterm. C'est plus problématique qu'autre chose, pour moi. Il y a peut-être des projets d'amélioration de la circulation? C'était mon premier point.

Mon second point porte sur le fait qu'on s'attend à une concurrence accrue avec les ports de Sydney et de Melfort.

Aimeriez-vous faire des commentaires sur ces deux points?

Mme Nancy Phillips: Je peux parler du terminal à conteneurs exploité par Halterm. Les infrastructures ont été améliorées. Deux nouveaux portiques super postpanamax viennent juste d'être installés. Je crois donc que tout est prêt pour une augmentation de la circulation.

Je sais que le terminal à conteneurs à l'extrémité sud a été agrandi, ce qui fait que deux navires super postpanamax peuvent stationner nez à nez.

M. Robert Chisholm: D'accord, mais est-ce qu'on fait transiter les marchandises par train et par camion?

Mme Nancy Phillips: À partir du terminal?

M. Robert Chisholm: Oui.

Mme Nancy Phillips: Depuis deux jours, je dirais, la presse parle de cette idée utopique de déménager le terminal.

Est-ce de cela que vous parlez?

M. Robert Chisholm: Non, je parle des infrastructures, des lignes de chemin de fer qui s'y rendent et en reviennent et de la difficulté liée à la circulation des camions qui y vont et en ressortent.

Mme Nancy Phillips: Je suppose que la présence d'un terminal à conteneurs dans l'extrémité sud ne facilite jamais la circulation des camions en ville. Mais, à l'heure actuelle, l'utilisation de la capacité d'entreposage au terminal a diminué, ce qui rend les choses probablement plus faciles par rapport à ce qu'elles étaient avant.

Je crois que le CN a la possibilité d'augmenter son trafic ferroviaire. Donc, je ne pense pas qu'il soit nécessaire d'augmenter la capacité d'entreposage.

M. Robert Chisholm: Avez-vous des commentaires à faire sur la question de la concurrence des autres ports?

Mme Nancy Phillips: Nous nous concentrons sur Halifax. Si la capacité de Halifax atteint ses limites ou presque, nous pensons qu'il est logique d'aller voir ailleurs dans la province.

• (1500)

M. Robert Chisholm: Le Gateway Council a-t-il l'intention de faire d'autres travaux, d'autres recherches, concernant les détails du plan, de sorte que, si c'est l'aéroport ou...? Je sais que d'importants travaux ont été réalisés et que la piste a été allongée. Nous en avons probablement encore pour deux à cinq ans, mais que comptez-vous faire pour vous assurer que le port, l'aéroport et le chemin de fer seront prêts?

Est-ce que ce travail sera réalisé?

Mme Nancy Phillips: Nous réfléchissons plus avant aux retombées de l'AECG, et nous pourrions en faire la promotion. Nous en examinerons aussi de plus près les effets sur les biens et fournitures nécessaires à la réalisation des mégaprojets.

Nous laisserons probablement aux entreprises privées telles que Halterm le soin de décider ce qui est bien pour elles et pour le port.

Le président: Si vous avez encore une question, qu'elle soit vraiment courte.

M. Robert Chisholm: Monsieur Hutt, pendant ces négociations, votre organisation a-t-elle eu des discussions avec le gouvernement de la province?

M. James Hutt: Oui. Nous lui avons fait part de nos craintes à ce sujet et au sujet de l'augmentation des coûts des produits pharmaceutiques et des compressions imminentes au Transfert canadien en matière de santé, à cause de la nouvelle formule.

Le président: Merci beaucoup.

La parole est maintenant à M. Shory, pendant cinq minutes.

M. Devinder Shory (Calgary-Nord-Est, PCC): Merci, monsieur le président, et merci aux témoins d'être ici.

Si je comprends bien, le Halifax Gateway fait partie intégrante de la Porte canadienne de l'Atlantique.

Dans votre communiqué du 31 octobre, vous disiez que vous prévoyiez d'aller en Europe. Vous avez dit y être allés. Il semble que votre délégation ait été parmi les premières à tirer parti de l'accord en faisant la promotion collective des possibilités qu'offre la Porte canadienne de l'Atlantique.

Dans le communiqué on lisait:

La collaboration entre les membres du Halifax Gateway offre aux sociétés européennes un accès unifié et sans heurts à tous les modes de transport et à tous les services de logistique.

Vous semblez vous être empressés de vous préparer à l'augmentation prévue des affaires. Sur le plan des transports et de la logistique, quelles mesures concrètes avez-vous prises pour augmenter vos capacités? En outre, dans quelles infrastructures avez-vous commencé à investir, du fait de la conclusion de l'accord en principe entre le Canada et l'Union européenne?

Mme Nancy Phillips: Ces quelques dernières années, le Halifax Gateway et ses partenaires ont investi dans l'amélioration de leurs infrastructures, pour s'assurer de pouvoir absorber une augmentation notable du trafic à Halifax, qu'il soit aéroportuaire ou portuaire ou dans n'importe lequel des terminaux à conteneurs. CN Rail est prêt à absorber une augmentation du trafic, lui aussi.

Ces quelques dernières années, nous avons collaboré étroitement avec notre municipalité pour faire connaître le parc logistique de Halifax et lui donner une image de marque. Il reste 48 acres à aménager, dans la phase 1 pour lui donner toute sa capacité prévue. Nous nous préparons à déterminer, collectivement, les modalités du financement des infrastructures nécessaire pour la construction d'une route et ouvrir les terrains de la phase 2.

M. Devinder Shory: Vous semblez fin prêts.

Hier soir, sur la route de l'aéroport, j'ai engagé la conversation avec le conducteur qui m'a dit qu'il se demandait comment on trouverait tous les employés dont Halifax aurait besoin quand l'accord entrera en vigueur et que l'activité commencera vraiment.

En ce qui concerne les infrastructures et consécutivement à votre visite en Europe au cours de la première semaine du mois, vos plans pour les modifier semblent en place. Prévoient-ils la modification de la capacité de transport et de la capacité logistique quand l'accord sera mis en vigueur et que l'activité commencera dans cinq ou six ans?

Ce que je veux dire c'est que quand l'activité commencera, pourrez-vous, si c'est nécessaire, adapter immédiatement les infrastructures à la demande?

• (1505)

Mme Nancy Phillips: Je pense que les deux terminaux à conteneurs peuvent doubler leur débit actuel, grâce à une grande partie de leur capacité inutilisée. Ce pourrait être la même chose à l'aéroport. Je cède la parole à Joyce pour en parler.

Mme Joyce Carter: En ce qui concerne les marchandises, la prolongation récente de notre piste et l'adjonction d'installations de manutention à plusieurs locataires, dotées d'un entrepôt à température contrôlée, tout cela permet de manutentionner 30 000 tonnes qui transitent par l'aéroport. Nos infrastructures actuelles peuvent absorber le double. Nous sommes bons pour un temps, y compris pour absorber les premiers chocs de l'accord.

En ce qui concerne le transport de passagers, ils sont 3,6 millions à transiter par l'aéroport de Halifax, et nos infrastructures sont certainement amplement insuffisantes pour le trafic aérien dont je vous donnerai les chiffres, mais, le terminal et les autres installations au sol peuvent accueillir 5,5 millions de passagers. Nous avons donc un bon coussin.

M. Devinder Shory: Dorénavant...

Le président: Votre temps est écoulé.

Je vous remercie.

Au fond, ce que vous dites sur la capacité des installations, que ce soit pour le transport par fer, air ou mer, et nous avons essayé d'obtenir les chiffres — en fait, vous les avez cités, en répondant à la dernière question —, c'est que vous pouvez doubler la capacité de toutes ces infrastructures et, pour le trafic aérien vous pourriez en fait le quadrupler. C'est très impressionnant.

Je tiens à vous remercier d'être venus témoigner.

Cette partie de la séance est terminée. Je vous suis vraiment reconnaissant pour vos renseignements, qui nous seront bien utiles.

Sur ce, pour nous préparer à recevoir le prochain groupe de témoins, je suspends les travaux.

• _____ (Pause) _____

•

• (1515)

Le président: Reprenons. Je tiens à remercier le groupe de témoins d'être ici.

Il faut que le comité sache que M. Stephen Ross était censé faire partie du groupe de témoins qui vient de nous quitter. Il a, en fait, réaménagé son emploi du temps et fera son exposé avec les témoins que nous accueillons actuellement. Nous prolongerons cette partie de la séance d'une demi-heure pour les questions, ce qui nous permettra d'entendre trois témoins.

Accueillons d'abord les représentants de l'Atlantic Grains Council, MM. Michael Delaney et Neil Campbell. Merci d'être ici.

Nous accueillons aussi le représentant de la Nova Scotia Fish Packers Association, M. Marc Surette. C'est vous qui allez

commencer, monsieur Surette. Vous avez la parole. J'espère que M. Ross arrivera avant la fin des exposés.

M. Marc Surette (directeur exécutif, Nova Scotia Fish Packers Association): Merci, monsieur le président.

Je vous remercie de nous avoir invités à témoigner devant vous.

C'est certainement une annonce importante pour l'industrie néo-écossaise des produits de la mer. Je ne suis en poste que depuis un peu plus de deux ans, et je peux dire que ça a été la priorité d'un grand nombre de nos membres.

L'Europe représente une population énorme de consommateurs de produits de la mer. Pour ces produits, elle est notre deuxième partenaire, après les États-Unis, et c'est là qu'aboutissent environ 20 % de nos exportations, d'une valeur de 200 à 250 millions de dollars par année. C'est beaucoup d'argent pour l'industrie des produits de la mer.

Nos membres ont suivi assidûment l'évolution de certains dossiers, particulièrement au cours de l'été. Nous étions effrayés. Par une lettre, nous avons manifesté et reconduit notre appui au ministre Fast et à nos députés locaux, Gerald Keddy et Greg Kerr. Nous leur avons dit que nous étions disposés à faire tout ce qu'il fallait pour la conclusion de l'accord.

Lorsque l'accord de principe a été signé, l'enthousiasme était tel que certains de nos membres ont demandé s'ils pouvaient commencer à faire l'inventaire de leurs stocks. J'ai dû les retenir, parce que nous avons encore un peu de temps devant nous. Cet enthousiasme est facile à comprendre. Quand le taux des droits commence à environ 6 % et peut atteindre 23 à 25 %, le prix du produit est beaucoup moins attrayant. Dans notre concurrence avec des pays tels que la Norvège et l'Islande, nous serons certainement avantagés.

Nous devons aussi nous démener contre des quotas répétés d'importation pour certaines espèces, notamment le merlu argenté et la morue salée. Un petit tonnage profite d'un droit de douane réduit, mais entre les campagnes de pêche et la logistique de l'entreposage, ça peut coûter cher de vouloir déjouer le système de contingents. Les profits, quels qu'ils soient, y passeront probablement et on perd la maîtrise du produit. Dans l'industrie de la pêche, « morue » est synonyme de poisson, bien sûr, mais d'argent aussi quand elle se vend.

Grâce à la réduction et à la suppression des tarifs, nos produits seront certainement plus attrayants pour la clientèle européenne. Nous sommes présents sur ce marché depuis longtemps, et nos produits sont connus. Mais des règles équitables pour tous nous permettront d'empocher plus d'argent. La pêche est une affaire de simplicité.

On nous a aussi dit que, grâce à l'accord, nous pourrions essentiellement contourner les intermédiaires et avoir directement accès au marché de détail. Encore une fois, c'est une autre façon d'affronter la concurrence, d'encaisser plus de profits, et le profit est une bonne chose. Dans une industrie qui, au cours de la dernière décennie, a vu disparaître sans trace le profit instantané qu'elle réalisait grâce au dollar américain, il est très encourageant de renouer en partie avec ce profit.

Ce genre de résultat ne vient pas sans effort. Et les gens y mettent sincèrement du leur. L'autre jour, j'ai rencontré l'un de nos membres, le dirigeant de l'une de nos sociétés membres. Habituellement, quand je le vois, il porte le veston et la cravate, ce qui est assez rare dans le domaine de la pêche. Certains d'entre vous savent peut-être de qui il s'agit. C'est Jean-Guy d'Entremont. Je l'ai vu, la semaine dernière, sur la jetée, en bottes et ciré, dans la pluie. Quand je lui ai demandé ce qu'il faisait, il m'a répondu qu'il était dans sa journée normale de travail. Voilà comment les gens font.

Je m'exprime avec des mots simples, pour que tous... Quand ce sera publié, mes membres liront cela.

Essentiellement, l'augmentation de la valeur du produit signifie plus d'argent pour les collectivités côtières. C'est un plus. Cela se traduira par des emplois moins précaires, une augmentation de l'emploi dans les usines à terre, que nous avons vu disparaître graduellement depuis le début des années 1990, mais qui peuvent vraiment fournir des emplois, de bons emplois. En général, on y gagne plus que le salaire minimum. Habituellement, elles ne sont pas éloignées de la maison, et on sait que le salaire est régulier. Cela procure un peu plus de souplesse.

Un autre aspect de l'accord est le prix de la ressource. Si les tarifs baissent, cela signifie que nos prix de vente peuvent rester les mêmes, ce qui peut provoquer un effet de retombée. Ça ne touchera pas seulement les grosses entreprises; ça se répercutera sur les petites et moyennes entreprises à terre. En fin de compte, ça touchera les pêcheurs en mer, qui font partie des gens qui travaillent le plus dur que j'ai jamais rencontrés.

Un autre aspect que nous découvrons, la clause de la nation la plus favorisée. Alors que nous entendons dire que les Américains entament leur cycle de discussions, nous savons que, pour nous, les règles du jeu sont équitables. C'est excellent. Ayant des antécédents comme intermédiaire et ayant fait des déclarations en douane, je suis en mesure de très bien comprendre ce que cela peut signifier. Que cela fasse partie de l'accord commercial, c'est un plus. Dorénavant, nous ne serons plus en position d'infériorité.

• (1520)

Il y a des appréhensions. Il a été question de l'accès aux ressources dans les jours qui ont suivi l'annonce. Je suis sûr que la politique du ministère des Pêches et des Océans sera de voir à ce que des intérêts étrangers ne mettent pas la main sur nos ressources à l'intérieur de la limite de 200 milles marins.

Je suis passé par le processus de l'ALENA. Curieusement, j'ai lu le document deux fois. Il n'est pas aussi ennuyant que le contrat de mon hypothèque, mais presque. L'ALENA a suscité beaucoup d'appréhensions semblables: que vont-ils faire de notre eau? De quoi s'empareront-ils? En fin de compte, on ne s'est emparé de rien, et il est impossible de s'emparer de quelque chose. J'espère qu'il en ira ainsi avec l'accord.

Avec toutes les promesses que représente l'Union européenne, l'accord est de première importance pour la Nouvelle-Écosse. Nous avons vu les souffrances de l'industrie du homard. Nous avons assisté à la compression des ressources et à la réduction des affectations pour le poisson de fond. Nous avons besoin d'entendre des nouvelles réjouissantes. Dans ma profession, ça arrive rarement, mais, grâce à un travail acharné, nous avons de quoi nous réjouir aujourd'hui.

Je ne prendrai pas plus de votre temps.

Le président: Merci beaucoup. Je suis sûr que vous avez inspiré un certain nombre de questions, et les membres du comité voudront être aussi directs que vous l'avez été.

Passons maintenant à l'Atlantic Grains Council. Comme certains d'entre nous viennent du secteur des grains, nous sommes heureux d'accueillir les représentants de cette industrie dans la région de l'Atlantique.

Messieurs Michael Delaney et Neil Campbell, soyez les bienvenus. Je ne sais pas trop qui commencera.

Monsieur Delaney, la parole est à vous.

M. Michael Delaney (directeur du conseil, directeur de l'Atlantique, Producteurs de grains du Canada, Atlantic Grains Council): Merci.

Dans l'intérêt de l'économie, je serai bref. Je suis Michael Delaney. Je suis accompagné de Neil Campbell. Je représente les Producteurs de grains du Canada et j'appuie l'Atlantic Grains Council, que Neil représente.

Notre exposé aura une portée régionale et nationale. Je vais donc le lire en essayant de ne pas sortir du texte.

Les Producteurs de grains du Canada représentent plus de 50 000 agriculteurs prospères de tout le pays. Dès le début, nous avons appuyé les négociations en vue de l'Accord économique et commercial global, parce que nous croyons que de nouveaux débouchés sont essentiels et indispensables aux agriculteurs canadiens.

Il est important de profiter de nouvelles possibilités dans un marché globalisé, parce que notre pays exporte 85 % de son canola, 70 % de son blé et 65 % de son orge brassicole. L'accord procurera aux agriculteurs et au secteur agricole un meilleur accès à 500 millions de consommateurs et à un PIB d'une valeur de plus de 17 billions de dollars. D'après notre évaluation, l'accord procurera ces nouveaux débouchés aux producteurs de grains du Canada.

Parmi les gains obtenus, mentionnons un accès accru aux marchés, ce qui est toujours un plus et ce qui permettra d'écouler nos céréales, nos oléagineux et notre bétail à l'échelle nationale et régionale. En général, tout accord commercial qui accroît la demande ou réduit l'offre à l'échelle nationale est positif pour les agriculteurs canadiens et l'économie générale.

Pour les exportateurs de l'Atlantique, l'accord laisse entrevoir aussi de nouvelles possibilités. Tous les succès que nous enregistrons seront reliés à l'importance stratégique du port de Halifax et à ses infrastructures, où on pourvoit à 11 000 emplois et par où transitent 1 500 navires par année. C'est aussi le port d'expédition le plus proche de l'Europe. Nous voyons donc bien les possibilités d'une activité plus grande et les possibilités qui en découlent pour l'économie de l'Atlantique.

À l'échelle nationale, l'industrie estime que les gains nets sont de 90 millions de dollars pour le secteur du canola, de plus de 20 millions pour celui du blé et de 1 milliard de dollars pour les secteurs combinés du boeuf et du porc. Bien que je représente aujourd'hui les producteurs de grains, je dirai que les gains considérables que prévoit le secteur du bétail canadien favoriseront particulièrement nos producteurs de grains de provende et qu'ils auront un effet d'entraînement pour l'industrie à valeur ajoutée.

À l'échelle nationale, l'industrie des grains de provende consomme environ 80 % de tout l'orge récolté et environ 15 % de notre production totale de blé. Ici, dans les Maritimes, une partie de notre production de grains sert d'aliments aux poissons. Toute croissance des exportations de poissons et de produits du poisson vers l'Europe profitera sûrement aux producteurs de grains de la région de l'Atlantique.

Nous avons des renseignements sur les lignes tarifaires qui s'appliquent actuellement à nos exportations de grains en Europe: pour l'avoine, 114 \$; pour l'orge et le seigle, 120 \$; pour le maïs sucré, accès immédiat pour 8 000 tonnes; pour le blé, selon la qualité et la catégorie, jusqu'à 190 \$ la tonne. La suppression de ces tarifs incitera nos exportateurs de blé à conclure avec plus de confiance des contrats de fourniture à long terme avec les clients européens. Ultérieurement, l'accord assurera un accès en franchise de droit à toutes les exportations canadiennes de grains.

Ce sont des gains réels et importants. C'est pourquoi les Producteurs de grains encouragent le gouvernement à veiller à la signature rapide de l'accord.

Cela dit, ils continueront de garder l'oeil ouvert sur certains sujets de préoccupation.

Par exemple, que savons-nous des normes de classement européennes? Comment s'harmonisent-elles avec les nôtres? Quel est le climat pour les entreprises commerciales dans un ensemble qui compte de 24 à 27 pays?

Ensuite, on doit oeuvrer à des dispositions sanitaires et phytosanitaires et à des processus d'évaluation des risques qui soient pragmatiques et maniables. Il faudra envisager une harmonisation à un certain niveau des régimes réglementaires et des régimes d'inspection.

Enfin, les agriculteurs canadiens sont parmi ceux qui respectent le plus l'environnement dans le monde entier et qui font preuve d'un leadership mondial dans l'élaboration et la mise en oeuvre de pratiques d'agriculture durable.

Les Producteurs de grains du Canada désirent voir l'accord commercial entre le Canada et l'Union européenne amorcer un nouveau dialogue par l'entremise d'un ou de groupes de travail actifs qui se concentreront sur le dossier des biotechnologies pour s'attaquer aux barrières non tarifaires. Une démarche semblable pourra être nécessaire pour UPOV 91, l'Union internationale pour la protection des obtentions végétales, relativement aux droits et à la propriété intellectuelle des obtenteurs. Il existe une possibilité semblable de structurer ces consultations.

Au nom des Producteurs de grains, je vous remercie de prendre notre opinion en considération. Je cède la parole à mon collègue Neil.

• (1525)

M. Neil Campbell (représentant, directeur général, Prince Edward Island Grain Elevators Corporation, Atlantic Grains Council): Merci.

Je m'appelle Neil Campbell et je suis directeur général de la P.E.I. Grain Elevator Corporation. Merci pour le temps que vous nous consacrez.

Nous sommes une organisation contrôlée par les agriculteurs. Je suis ici aujourd'hui en tant que représentant du Conseil des grains de l'Atlantique dont nous sommes membres.

Au sein de notre organisation, je suis directement responsable des achats, des ventes, de la gestion des risques et des questions de

logistique relativement à près de 80 000 tonnes de grains pour l'Île-du-Prince-Édouard seulement. En raison de la diminution du cheptel de bétail dans notre province, de 65 à 75 % de nos produits sont désormais exportés à l'extérieur de l'île. Ce phénomène relativement récent est très bénéfique pour nos agriculteurs et l'économie locale.

Le Conseil des grains de l'Atlantique représente l'ensemble de la chaîne de valeur régionale, c'est-à-dire des centaines de producteurs, de transformateurs et d'agrofournisseurs dans les quatre provinces. Ses activités sont financées au moyen des droits d'adhésion payés par les membres et d'un programme de parrainage par l'industrie. En outre, le conseil vient de mettre sur pied avec succès un régime de prélèvement volontaire auprès des producteurs en vue de renforcer les capacités de recherche dans notre région, surtout à l'échelle locale.

L'agriculture a toujours occupé une place importante dans notre région, et c'est encore le cas aujourd'hui. Cultivateurs et éleveurs se livrent à une production diversifiée. Les produits agricoles du Canada atlantique sont expédiés dans le reste du pays et partout sur la planète.

Parmi les difficultés avec lesquelles nous devons composer, notons le manque d'usines de transformation à valeur ajoutée et les problèmes de transport et manutention qui font grimper nos coûts. Pour la distribution à l'échelle régionale, nous utilisons les installations situées ici même à Halifax. De plus, il y a plusieurs importants marchés de grains fourragers à proximité, car les grandes sociétés installées à l'extérieur de l'île s'approvisionnent à des sources locales pour la production de centaines de milliers de tonnes d'aliments pour l'élevage et l'industrie aquacole.

Permettez-moi de vous donner un bref aperçu de la teneur de la production agricole dans l'Atlantique. Les fermiers de la Nouvelle-Écosse semblent vouloir se doter d'une capacité accrue pour des cultures comme le maïs et le soya destinées à une utilisation à la ferme. Des services de courtage sont offerts dans la province pour l'achat des grains et des produits de soya. On note également une tendance similaire au Nouveau-Brunswick bien que la concurrence intérieure, attribuable à la proximité du Québec et de l'Ontario, pose certaines difficultés.

Pour ce qui est des silos à l'Île-du-Prince-Édouard, tout va bien. Nous avons des stocks excédentaires qui sont actuellement conservés à Halifax. Cela comprend notre blé de mouture et 10 000 tonnes de blé fourrager pour usage local et exportation. Plus de 15 000 tonnes d'orge de l'Île-du-Prince-Édouard qui étaient ensilées ici ont depuis été expédiées au Maroc à la faveur des avancées commerciales des dernières années. Nous nous apprêtons en outre à expédier quelque 29 000 tonnes de soya à destination de l'Europe pour l'industrie du biodiesel. Nous estimons que l'ouverture de ces marchés au Moyen-Orient et dans l'Union européenne est très bénéfique pour notre région.

N'eût été de ces débouchés importants, les prix payés aux producteurs locaux seraient beaucoup plus faibles étant donné l'offre excédentaire de grains et d'oléagineux et les infrastructures d'entreposage insuffisantes. Bien qu'il y ait de la concurrence, les installations d'Halifax conviennent très bien pour notre blé de mouture. Comme la minoterie locale utilise 100 % de nos produits, nous estimons le tout très rentable.

Nous avons aussi accès à des installations permettant le stockage en conteneur de produits à destination de l'Europe, comme l'orge brassicole et le soja à identité préservée, c'est-à-dire sans OGM. Les contrats octroyés à des agriculteurs à cette fin sont très bénéfiques pour eux. Comme les prix de ces produits sont demeurés très élevés récemment, c'est une excellente façon pour eux de compenser les pertes attribuables à la baisse de la demande pour l'alimentation du bétail régional.

Notre rôle consiste à prévoir les nouvelles possibilités qui pourraient s'offrir à nous grâce à l'accès direct à ces marchés. Nous avons commandé une étude visant à déterminer les marchés les plus propices à la valorisation de nos produits au sein de l'Union européenne et les moyens à prendre pour y avoir accès. Nous considérons de plus que les possibilités d'échanges commerciaux entre le Canada et l'Europe sont très avantageuses pour nos producteurs de céréales et l'industrie agricole régionale dans son ensemble.

Nous sommes pleinement conscients de l'importance du travail entrepris par votre comité, et nous nous réjouissons de la contribution que vous apportent différentes organisations régionales, provinciales et nationales de transformateurs et de producteurs dans la poursuite de vos délibérations sur l'Accord économique et commercial global.

Je vous remercie.

• (1530)

Le président: Merci beaucoup pour ce témoignage.

Nous tenons à remercier également Stephen Ross qui a pu se libérer un peu de temps aujourd'hui pour participer à notre séance.

Nous allons maintenant vous laisser la parole au nom de Cherubini Group of Companies. Après votre déclaration, nous passerons aux questions des membres du comité.

M. Stephen Ross (directeur général, Cherubini Group of Companies): Merci de me donner l'occasion de vous parler de l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne.

Je m'appelle Steve Ross et je suis directeur général de Cherubini Group of Companies. Nous sommes une entreprise de la Nouvelle-Écosse et c'est ici que se trouvent toutes nos usines et installations. L'entreprise a été mise sur pied en 1971 par des immigrants italiens qui en sont toujours propriétaires et continuent à la diriger. Grâce à des améliorations et à des investissements soutenus, nous sommes devenus les plus grands fabricants de structures en acier du Canada atlantique. Plus de 400 personnes trouvent de l'emploi au sein de notre groupe d'entreprises.

Nous travaillons principalement dans le cadre de projets touchant les ponts, les édifices et les infrastructures dans tout le Canada atlantique. Nous réalisons également des travaux en Ontario et aux États-Unis. De 1998 à 2008, nous tirions ainsi environ 50 % de nos revenus du travail effectué aux États-Unis. Cependant, nos activités au sud de la frontière ont chuté radicalement en raison de l'effet combiné de trois facteurs: la vigueur du dollar canadien, la récession aux États-Unis et les dispositions de 2009 favorisant les achats aux États-Unis pour l'approvisionnement en acier aux fins des infrastructures.

En 2009, nous avons accusé une diminution brutale de nos ventes globales. Le programme de financement fédéral pour les infrastructures canadiennes nous a toutefois permis au cours des dernières années de réorienter nos efforts vers des projets réalisés au pays et d'ainsi opérer un redressement marqué au chapitre de nos ventes et

de notre croissance. De fait, nous venons tout juste de terminer un projet d'agrandissement de nos installations d'une valeur de 20 millions de dollars. Cependant, il y a toujours stagnation au chapitre de nos ventes aux États-Unis.

J'ai passé en revue le *Résumé technique des résultats finaux de la négociation*. Il n'y a pas à notre connaissance de droits de douane à l'importation pour notre gamme de produits dans les pays de la zone euro. Des entreprises de cette zone, du Royaume-Uni et de l'Asie fournissent au Canada des biens et services semblables aux nôtres. Par exemple, la valeur approximative de la plus grande partie de l'acier nécessaire à la construction d'une usine de transformation du nickel à Long Harbour (Terre-Neuve) est de 150 millions de dollars. Cet acier est produit par William Hare, une société britannique. Nous avons présenté une soumission pour ce projet, mais le marché a été octroyé à cette entreprise étrangère par le propriétaire, Vale.

Soit dit en passant concernant ce propriétaire, ces actifs qui appartenaient auparavant à Inco ont été vendus en 2006 pour quelque 18 milliards de dollars à Vale, une société brésilienne. Nous constatons que les grandes entreprises internationales ont tendance à sonder les marchés planétaires pour trouver les biens et services dont elles ont besoin ici même au Canada, alors qu'Inco, une société canadienne, s'approvisionnait seulement au pays. C'est une tendance que nous observons chez bien des multinationales qui ont des actifs et des activités ici au Canada, que ce soit dans le secteur minier ou ailleurs.

La construction du nouveau pont Walterdale à Edmonton nous fournit un autre exemple d'une société étrangère qui travaille au Canada. Le contrat de 120 millions de dollars a été octroyé il y a quelques semaines à Acciona/Pacer, une coentreprise espagnole. Cet entrepreneur général a ensuite sous-traité la fabrication de l'acier de construction nécessaire à ce projet à Daewoo, une société coréenne. Nous devons donc composer avec une concurrence étrangère de plus en plus féroce, tout au moins dans notre secteur. Lorsque je parle de concurrence étrangère, je veux dire en provenance d'Europe et d'Asie.

Nous estimons que la concurrence offerte par les sociétés américaines n'est pas aussi forte, ou que nous sommes tout à fait à même de la soutenir, car nos structures de coûts sont semblables. Nous étions tout à fait concurrentiels sur le marché américain jusqu'à tout récemment, mais l'entrée en vigueur de la politique d'achat aux États-Unis et la valeur du dollar canadien font en sorte qu'il nous est difficile de travailler là-bas.

Nous avons plusieurs réserves concernant l'AECG. En guise de préambule, je vous dirais qu'il est important de comprendre que dans notre secteur, comme dans tous les autres qui sont en cause, les coûts du transport en conteneurs maritimes entre l'Europe et le Canada sont comparables aux coûts d'expédition à l'intérieur même du pays. Je peux expédier un conteneur vers l'Irlande, l'Écosse ou l'Espagne au même prix qu'un transport par camion vers l'Ontario. Étant donné la grande superficie du Canada, les considérations géographiques n'ont plus d'influence sur les coûts du transport des marchandises et des livraisons. Ainsi, l'absence d'impact majeur sur les coûts vient bien souvent contrecarrer en contrepartie les inconvénients que l'on pourrait subir.

• (1535)

Parmi les facteurs qui nous préoccupent, notons le fait que certains pays ont mis en place des mesures de protection, comme les clauses d'achat aux États-Unis, qui entravent le libre-échange.

Que prévoit l'AECG dans le cas des pays de la zone euro qui offrent des avantages aux entreprises exportatrices en matière de fiscalité ou de main-d'oeuvre? Nous constatons que certains pays ont des zones défiscalisées et des crédits d'impôt à l'exportation qui privent une entreprise comme la nôtre d'une véritable égalité des chances.

L'entente de principe ne prévoit aucune forme de protection aux échelons fédéral, provincial ou municipal pour ce qui est des retombées locales. Par exemple, le contrat de réfection du pont Macdonald, ici même à Halifax, sera octroyé au cours des prochains mois. C'est un projet d'une valeur de 160 millions de dollars. Comme l'AECG ne prévoit rien concernant les retombées locales, notre entreprise ne sera aucunement favorisée par rapport à ses concurrentes d'Espagne, de Corée ou d'ailleurs dans le monde. C'est vraiment une question qui nous préoccupe beaucoup. Quelles mesures pourront prendre les gouvernements fédéral et provinciaux pour favoriser les retombées locales?

Je pourrais également vous citer la décision récente de l'OMC concernant la Loi sur l'énergie verte de l'Ontario qui freinera la création d'emplois. Selon la loi ontarienne, 50 % des sommes consacrées à la construction d'éoliennes devaient être dépensées dans la province. L'OMC a récemment jugé que cette pratique en vigueur depuis plusieurs années allait à l'encontre des règles régissant la main-d'oeuvre et le commerce. Je crois qu'il s'ensuivra une poursuite judiciaire et que des dédommagements devront être payés.

Dans l'éventualité de pratiques commerciales semblables dans le contexte de l'AECG, je ne vois aucune mesure pouvant permettre au gouvernement fédéral, à une province ou à une municipalité de protéger les industries locales, qu'il s'agisse de conservation énergétique ou des conditions du marché du travail.

Pour ce qui est des fonds d'investissement dans les infrastructures pour la relance économique mis sur pied par les gouvernements fédéral et provinciaux, rien dans l'AECG ne permet de s'assurer que cet argent sera dépensé au Canada. Les travaux pourront être réalisés ailleurs dans le monde. Si nous prenons l'exemple de la construction d'un pont, certains travaux pourront être effectués en Espagne, en Corée ou ailleurs, parce que dans le cadre de l'AECG, du libre-échange, les entreprises de ces pays ont autant le droit que nous de participer à des projets réalisés au Canada. Nous y voyons un obstacle.

Nous croyons en outre que l'interprétation de l'AECG risque d'entraîner bien des contestations judiciaires. J'ai pris connaissance de cette entente de principe et je sais maintenant à quoi m'en tenir du point de vue juridique. Elle comporte encore beaucoup d'imprécisions pouvant se prêter à des interprétations divergentes et mener à de nombreuses poursuites. Je ne pense pas qu'elle soit absolument à l'abri de toute forme de contestation.

Je reviens à mon document pour vous parler des facteurs échappant à notre contrôle qui pourraient miner considérablement notre capacité de soutenir la concurrence des pays de la zone euro. Je pense notamment aux taux de change. J'ai analysé nos ventes aux États-Unis au cours des 10 à 12 dernières années par rapport à la valeur du dollar américain, et j'ai noté une corrélation directe entre le raffermissement du dollar canadien et la diminution de nos ventes aux États-Unis. Comme l'euro a connu une baisse d'environ 30 % au cours des deux ou trois dernières années, les entreprises européennes se retrouvent assurément avantagées du fait que leurs coûts ont baissé en conséquence.

Je me suis intéressé au revenu moyen des ménages dans les pays ou les États de la zone euro — il semble que les deux termes soient

interchangeables. En comparaison avec le Canada, j'ai noté que les salaires moyens étaient de 30 à 40 % inférieurs dans plusieurs des pays visés par cette entente. Il ne fait aucun doute que des emplois seront déplacés vers ces pays où les coûts de main-d'oeuvre sont moins élevés. Si cela permet de fabriquer un produit à moindre coût, il est à prévoir que l'on fera le nécessaire pour en profiter. C'est une autre situation que nous appréhendons.

● (1540)

Il y a en outre des facteurs moins bien connus comme les règles en matière de sécurité, d'environnement et de droits de la personne qui peuvent être moins strictes dans certains pays, ce qui affectera bien évidemment notre capacité concurrentielle. Si nous devons assumer certains coûts associés aux exigences en matière de sécurité et de droits de la personne qui s'appliquent ici, il va de soi que cela ira à l'avantage des entreprises étrangères qui n'ont pas les mêmes critères à respecter.

Je vous dirais en terminant que nous sommes une entreprise à risque. Nous fonctionnons sans aucune aide financière des instances fédérales, provinciales ou municipales. Nous sommes de fervents partisans du libre-échange, pour autant qu'il soit équitable. J'estime en effet que tout est équitable lorsque nous sommes en concurrence avec des sociétés américaines qui doivent composer avec des conditions comparables pour ce qui est des droits de la personne, des lois et des salaires, autant de composantes qui déterminent les coûts du travail à accomplir. Lorsque les règles sont justes et comparables, nous n'avons rien à dire, car c'est l'équité dans les échanges commerciaux qui nous intéresse davantage que le libre-échange à proprement parler.

Je vous remercie de m'avoir écouté.

● (1545)

Le président: Merci beaucoup.

C'est M. Chisholm qui sera le premier à vous poser des questions. Vous avez la parole.

M. Robert Chisholm: Merci, monsieur le président, et merci à vous, messieurs, pour vos exposés fort intéressants.

Je ne sais pas trop par où commencer, mais je vais aller du côté du poisson étant donné qu'il y a eu, comme vous l'avez indiqué monsieur Surette, et comme j'en ai eu vent par ailleurs, de nombreux élans d'enthousiasme dans votre secteur relativement à l'accès à ces marchés et à la suppression des droits de douane, notamment.

J'ai quelques questions pour vous. J'aimerais d'abord parler de l'accès à la ressource et savoir dans quelle mesure les membres de votre association parviennent à trouver des débouchés pour leurs produits. En général, sur quels marchés écoulent-ils leurs produits?

M. Marc Surette: Lentement mais sûrement, nous nous affranchissons de notre dépendance à l'égard des États-Unis. C'est une route commerciale qui est empruntée depuis des siècles. Le marché européen est excellent et même s'il est touché par les mêmes problèmes économiques que celui des États-Unis, nos ventes s'y maintiennent toujours. Nous n'avons pas constaté la même baisse que dans nos échanges avec les Américains... Nous avons bel et bien effectué des percées en Asie, mais l'Europe demeure un marché incontournable.

Comme le soulignait M. Ross, les coûts d'expédition vers l'Europe sont semblables à ceux engagés pour traverser la moitié de notre pays. Il n'y a donc pas de problème de ce côté. Nous pouvons maintenant expédier des homards dans des conteneurs. Nous avons trouvé des façons d'optimiser nos envois outre-mer. Les possibilités commerciales sont toujours excellentes du côté européen, ce qui va nous aider à diminuer notre dépendance à l'égard des États-Unis, même si la situation a déjà évolué au cours des 10 dernières années.

M. Robert Chisholm: Effectivement.

Qu'en est-il de la différence de prix entre les États-Unis et l'Europe?

M. Marc Surette: Habituellement, on peut obtenir un prix légèrement supérieur pour les produits de qualité exportés en Europe. C'est un fait établi. Certains de nos membres qui transforment les fruits de mer en produits de grande qualité n'ont accès ni au marché américain ni à celui des Antilles, mais peuvent assurément écouler leur production en Europe. Ce sont les contingents d'importation et les droits de douane faramineux qui leur compliquent vraiment les choses.

Par ailleurs, il leur est possible d'importer des matières premières des pays européens en franchise de droits, et ce, depuis des temps immémoriaux. Il sera avantageux pour eux que les règles soient les mêmes pour tous, car nos produits sont assurément supérieurs. Un pays comme la Norvège a mis en place une formidable campagne de commercialisation, sans pareille dans l'industrie ailleurs dans le monde, et nous ne pouvons rien n'y faire en l'absence de volumes suffisants. Nous misons plutôt sur des matières premières de grande qualité en améliorant sans cesse notre capacité d'en faire d'excellents produits, toujours plus raffinés.

J'ai entendu la représentante du Halifax Gateway parler de la perte de valeur encourue en raison de la nécessité de transporter les marchandises jusqu'à Boston pour les expédier par avion. Ce n'est pourtant pas le cas, et je voulais que cela soit bien clair pour vous. Cela fait simplement partie du trajet. Les gens d'Halifax — et je sais que je me place ainsi dans une position délicate — visent excessivement haut s'ils s'imaginent pouvoir soutenir la concurrence de Logan et de JFK pour l'expédition de marchandises. C'est tout à fait impossible. J'ai travaillé dans le secteur du transport du poisson par camion et j'y ai rencontré des gens formidables. Dans les semaines précédant Noël, notre entreprise à elle seule transportait quotidiennement de l'autre côté de la frontière des quantités suffisantes pour remplir de huit à dix avions au départ d'Halifax. C'est un objectif tout à fait louable. Je pense même que nous pouvons y parvenir si nous élargissons nos débouchés, mais ce n'est pour l'instant qu'un beau rêve. Il faut procéder par étapes.

M. Robert Chisholm: Merci.

Qu'en est-il des règles en ce qui concerne l'origine? Pensez-vous que les dispositions à cet effet sont suffisamment claires? Je sais que les membres de votre association se procurent leurs matières premières auprès de différentes sources. Ainsi, le Nouveau-Brunswick importe beaucoup de homards des États-Unis à des fins de transformation.

J'ai eu l'occasion de poser quelques-unes de ces questions au négociateur en chef.

Que pensez-vous de la façon dont on traite des règles concernant l'origine?

• (1550)

M. Marc Surette: Selon l'information que j'ai reçue, je ne crois pas que ce sera un problème. Dans le cas des homards du Nouveau-

Brunswick, il y avait un problème. J'en achetais aux États-Unis et les apportais dans la province. Je sais de quoi il s'agit.

J'ai parlé très brièvement avec mes collègues transformateurs du Nouveau-Brunswick, et ça va. À l'heure actuelle, ils croient que rien ne démontre que c'est un problème majeur, mais je ne peux pas parler en leur nom. Mon association ne compte encore aucun représentant de la transformation du homard.

M. Robert Chisholm: Qu'en est-il du problème qui a été soulevé au cours des dernières semaines au sujet des pays européens, comme l'Espagne? Ce qui les intéresse en partie dans cet accord, c'est la possibilité de mettre la main sur nos ressources.

M. Marc Surette: Tant que le MPO défend ses politiques — et nous avons été mis à l'épreuve à cet égard ces dernières semaines, en raison de l'incendie à l'usine Premium Seafoods... Exceptionnellement, nous avons approuvé l'utilisation d'un navire étranger, car au bout du compte, la décision avait été prise et il s'agissait de circonstances particulières.

L'idée de permettre à des étrangers d'avoir accès aux ressources pose problème. C'est probablement notre seule vraie préoccupation.

Je n'ai pas encore lu le document en entier. Je me suis concentré sur certaines questions d'exportation, qui sont importantes pour mes membres.

Je me méfie, et nous pouvons constater que ce sont les pires pays au monde pour ce qui est de la surpêche. Il ne faut pas qu'ils puissent entrer à l'intérieur de la zone de 200 milles. Je pense que notre politique est assez rigoureuse, et la ministre semble prête à examiner les choses en profondeur. J'espère que cette exception ne se reproduira plus. L'ensemble de l'industrie se tient debout sur cette question, à mon avis. Nous avons trop consacré de temps à essayer de mettre de l'ordre dans nos affaires. Nous remarquons une croissance dans les stocks d'aiglefin. Malheureusement, les stocks de morue sont insuffisants, et l'OMC affirme que tuer des phoques et trouver des produits pour cela est inhumain. Eh bien, j'attends avec impatience les premiers visiteurs qui seront à l'île de Sable ce printemps, et croyez-moi, ce ne sont pas des poneys qu'ils verront, et ils ne marcheront pas sur du sable blanc lorsqu'ils descendront du bateau, mais je m'écarte du sujet.

Nous devons préserver notre zone de 200 milles. S'il faut les menacer avec des armes à feu, comme nous l'avons déjà fait, le Canada donnera son soutien, mais nous devons veiller à la préserver.

Il y a de plus en plus d'opérateurs étrangers dans les entreprises côtières, ce qui commence à soulever des inquiétudes. Lorsqu'on fait affaire avec un partenaire américain et qu'il n'essaie que de trouver une façon logique de gérer les choses, ça va, car les ventes se font toujours. Toutefois, des gens de Chine viennent s'approvisionner dans une petite collectivité de Cape Island. Ce n'est pas la voie que nous voulons suivre, car nous commencerons à éliminer des sources d'argent, et je ne vois pas en quoi cela peut être avantageux.

Il y a des préoccupations concernant l'accès aux ressources et à quel point on peut permettre des investissements et la présence étrangère en sol canadien.

Le président: D'accord. Merci beaucoup.

M. O'Toole.

M. Erin O'Toole: Merci, monsieur le président.

Comme je l'ai dit aux témoins du premier groupe, j'aimerais vous remercier sincèrement de prendre le temps de venir comparaître. C'est important que les députés, et surtout les membres de notre comité, sortent d'Ottawa et écoutent ce que les principaux intervenants ont à dire. Bon nombre d'entre eux ont participé aux discussions sur l'AECG. Il est important que nous entendions votre point de vue et que nous déterminions s'il y a des mesures à prendre pour pouvoir profiter de l'accord.

Je vais essayer de poser quelques questions à chacun de vous.

Tout d'abord, monsieur Surette, je vous remercie de vos observations et en particulier de la grande participation des secteurs des produits de la mer et de la transformation dans le cadre de la conclusion d'un bon accord, l'AECG. Vous avez parlé d'une partie des tarifs les plus élevés qui frappent l'industrie en particulier. Même avec la proximité de l'Europe et notre industrie alimentaire de calibre mondial, elle ne pouvait pas percer sur le marché en raison des tarifs. Dans le cas des homards surgelés, ils peuvent atteindre 16 %, et celui des crevettes cuites, 20 %. Il est difficile de soutenir la concurrence quand les tarifs sont aussi élevés au départ.

Les transformateurs, les empaqueteurs ou les pêcheurs ont-ils parlé de la mise en place d'infrastructures leur permettant de profiter d'un possible nouveau volume d'exportations en Europe?

● (1555)

M. Marc Surette: On y a fait allusion, mais à l'heure actuelle, nous discutons toujours de l'Europe. Pour notre industrie, le facteur important n'est pas toujours la croissance, mais la stabilité. Nous constatons que cela créera une stabilité dans les premières étapes.

Comme je l'ai dit en répondant à la question de M. Chisholm, je ne pense pas que l'industrie des produits de la mer connaîtra une croissance spectaculaire au cours des cinq prochaines années. Je pense que les choses se feront tranquillement et de façon graduelle. Comme ils l'ont dit — je parle du fret —, le fret en provenance de l'Europe n'est pas aussi important que le fret de départ. Il est à espérer qu'il sera justifié d'apporter des changements au fur et à mesure.

Rien ne changera du côté de l'infrastructure dans le cas des usines, mis à part qu'il y aura un différent client. Nous ne croyons pas que ce sera le cas à court terme. Peut-être qu'à long terme, cela nous donnera l'occasion d'intensifier nos activités liées à ce que le Canada atlantique a à offrir, c'est-à-dire de la nourriture sauvage de qualité incomparable. Dans toutes les discussions, les gens que je représente disent clairement qu'ils fournissent la dernière source de nourriture sauvage, qu'ils en sont fiers et qu'ils travaillent fort pour le faire. Les questions simples comme celle visant à déterminer si le départ se fera à partir d'Halifax ou de Boston, ou à quel quai à conteneur on doit transporter les poissons, ne seront pas un gros problème. Ce qui les préoccupe, c'est qu'ils puissent rencontrer leurs clients et que les règles du jeu leur permettent d'avoir un prix pour leurs produits qui ne changera pas. Une femme au foyer en Norvège ou un chef à Paris ne changeront pas de produit en ne se basant que sur son prix. La qualité des produits canadiens compte, et si le prix est le même que celui d'autres pays, je pense que nous nous débrouillerons bien.

M. Erin O'Toole: Nous sommes ravis de votre enthousiasme. Le gouvernement croit avoir pris le temps de parvenir à un accord formidable à tous les niveaux, et particulièrement pour le Canada atlantique.

Votre organisation et ses intervenants considèrent-ils qu'il y a un rôle que le gouvernement pourrait jouer pour aider l'industrie à se préparer à accéder à ce marché au cours des prochaines années? Nous sommes ici aujourd'hui. À quoi voudriez-vous que nous

réfléchissions dans le cadre de la ratification de l'accord et de la préparation de notre économie à cet égard?

M. Marc Surette: C'est simple. La promotion. Le Canada ne fait pas la promotion de ses produits de la mer, diront certains, mais dans le pire des cas, nous ne le faisons pas bien. Je pense que la Table ronde sur la chaîne de valeur de l'industrie des produits de la mer fait une analyse et compare notre situation à celle de l'Alaska et de la Norvège, qui ont des programmes très bien conçus et efficaces qui sont financés entièrement par l'industrie. Il faut démarrer quelque chose et s'organiser, mais les gens de l'industrie seront enthousiastes de voir que les choses avancent.

Dans le meilleur des mondes, nous aurions des gens sur le terrain à divers endroits en Europe pour régler les problèmes, comme dans le dossier des phoques et les attaques de PETA. Ils n'aiment pas la façon dont nous pêchons et transportons le homard. L'Allemagne n'est pas l'endroit idéal pour vendre des homards, mais encore une fois, il y a des effets négatifs à long terme. La prochaine étape à suivre pour aider l'industrie canadienne des produits de la mer consiste à établir une bonne stratégie de promotion et il faut que des gens sur le terrain s'occupent de ces questions.

M. Erin O'Toole: Merci, monsieur Surette.

Puisque vous en avez parlé, je veux que vous sachiez que le gouvernement a déjà indiqué qu'il porterait la décision de l'OMC en appel.

L'un des avantages supplémentaires qu'offre l'AECG, c'est que nous établirons un certain nombre de conseils avec l'Europe qui discuteront des barrières non tarifaires et des questions de réglementation. Nous espérons sincèrement qu'avec le temps, ils favoriseront davantage des approches qui s'appuient sur des arguments scientifiques plutôt que sur des arguments de PETA concernant non seulement l'industrie des produits de la mer et celle du phoque, mais également la science et les cultures, par exemple. Je voulais également le souligner.

Monsieur Delaney, nous avons parlé de ce que sera un AECG bénéfique pour le secteur des céréales et des oléagineux en particulier. J'en ai discuté avec des producteurs et des gens de l'industrie en Ontario. J'étais au Manitoba. Vous avez analysé ce qui est important, soit que c'est également avantageux pour l'industrie des céréales fourragères, que 80 % des producteurs vendent leur culture dans cette industrie, pour le bétail en particulier. Quelle est la situation de votre production en Nouvelle-Écosse ou dans le Canada atlantique, si vous pouvez parler des deux? Vos producteurs d'ici vendent-ils 80 % de leurs produits dans le marché des céréales fourragères? Quelle est la répartition dans le Canada atlantique?

● (1600)

M. Michael Delaney: Je vous remercie de la question. Je vais essayer d'être bref, car Neil voudra peut-être répondre à la question également.

En général, il n'y en a pas assez dans la région de l'Atlantique. L'Île-du-Prince-Édouard a des surplus, et il y a donc des différences structurelles dans la région. La Nouvelle-Écosse a beaucoup de produits assujettis à la gestion de l'offre, et a des intérêts dans le maïs fourrager et le soja pour les grains autoconsommés. Le Nouveau-Brunswick se situe à peu près dans le milieu. Une partie de sa production agricole de pommes de terre et certaines productions animales ont diminué, et il est donc capable d'exploiter le marché d'exportation au Québec pour les produits non transformés. L'Île-du-Prince-Édouard, en raison de l'importante industrie des pommes de terre, a beaucoup de céréales fourragères en ce qui a trait à l'orge, et tout récemment, concernant les prix élevés, elle s'est tournée énergiquement vers le soja. Cela s'est produit à un moment où le secteur de l'élevage de l'Île-du-Prince-Édouard, en particulier... mais dans toute la région, a connu une baisse.

Pour répondre à votre question, nous sommes actifs dans le marché des céréales fourragères pour ce qui est de l'orge, quelque peu actifs dans le blé, car nous avons une possibilité de vendre du blé de mouture au P&H Milling Group ici à Halifax, ce qui correspond environ à 7,5 % de leurs besoins, et nous sommes moins actifs pour ce qui est du soja, car il n'y a pas de possibilité de transformation.

C'est ma réponse. Je ne sais pas si Neil a quelque chose à ajouter.

Le président: D'accord. Monsieur Shory, votre tour est déjà commencé, car il a dépassé son temps, mais allez-y.

M. Devinder Shory: Pourquoi cela m'arrive-t-il? Quoi qu'il en soit, merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins.

Monsieur Surette, ma première question s'adresse à vous. Je lisais votre déclaration du 25 octobre concernant l'accord entre le Canada et l'Europe, et je vous cite: « C'est très, très important ». Vous avez aussi dit ceci: « nous avons réussi à parvenir à nous entendre avec le plus important marché de consommateurs de fruits de mer et c'est extraordinaire; c'est une entreprise énorme, et par comparaison, l'ALENA a l'air d'un contrat de location ».

Nous savons tous qu'à ce jour, chaque pays a ses propres règles sur les tarifs et que les tarifs actuels, surtout ceux sur les homards vivants, se situent entre 9 et 15 %, en fonction du pays. Nous constatons qu'environ 98 % de tous les tarifs de l'Union européenne seront éliminés dès l'entrée en vigueur de l'accord.

Ma question porte sur l'AECG, l'uniformisation des règles du jeu pour votre industrie, la possibilité de faire de la vente au détail plutôt que de passer par un intermédiaire. De quelle façon votre industrie se prépare-t-elle à suivre les nouvelles pratiques? Avez-vous établi les bases et parlé à vos homologues du marché européen?

M. Marc Surette: Je sais que mes membres parlent à leurs clients et tentent de trouver des façons de faire. Certaines des plus grandes entreprises seront en mesure de faire la transition facilement et d'avoir accès au marché de détail. Pour d'autres, ce sera un peu plus difficile. Certaines ont des liens de longue date. Les entreprises que je représente sont des entreprises familiales établies depuis longtemps. Il y a des liens. J'ai eu le privilège de rencontrer certaines de ces personnes durant leur passage au Canada. Elles sont prêtes à collaborer avec elles dès le départ.

Les droits constituent également un facteur important. Avoir l'accès et essayer de se débarrasser de ces frais de courtage, qui peuvent atteindre 10, 15 %... encore une fois, ce serait avantageux si nous pouvions y arriver.

Encore une fois, pour revenir à ce que j'ai dit, une bonne campagne de promotion sur nos produits de la mer en Europe

favoriserait l'accès dont nous avons besoin. Nous pourrions en demander davantage au gouvernement, plus que ce que nous avons déjà obtenu, et il pourrait y avoir une mission commerciale qui serait une façon de faire en sorte que l'accès soit ouvert à un plus grand nombre de gens.

Ce sont en général des gens fiers. Ils ne veulent pas de cadeau, mais seulement des indications. Ils veulent pouvoir communiquer avec les gens auxquels ils doivent s'adresser. Éventuellement, ce serait un autre pas dans la bonne direction, mais le blé et les mollusques et crustacés...

M. Devinder Shory: Je reviens à la conversation que j'ai eue avec le conducteur hier soir. Il craint que l'accord engendre une pénurie de main-d'oeuvre d'ici deux à quatre ans. Votre industrie a-t-elle examiné les choses sous cet angle?

Je viens de Calgary, en Alberta. Je remarque qu'un certain nombre de travailleurs des provinces de l'Atlantique vont à Fort McMurray, et lorsque d'énormes possibilités s'offrent ici — bien entendu, à l'heure actuelle, il y a une pénurie de travailleurs qualifiés en Alberta —, je peux prévoir, selon ma conversation avec le chauffeur, que ce sera le cas ici également, dans les provinces de l'Atlantique. Avez-vous pris cela en considération? Y avez-vous réfléchi sérieusement?

J'aimerais que tout le monde réponde à la question.

• (1605)

M. Marc Surette: Pour être parfaitement honnête, la pénurie de main-d'oeuvre nous pose problème depuis un bon moment déjà.

Je vous donne un exemple: bon nombre des travailleurs de la Nouvelle-Écosse qui ont mis le cap sur l'Alberta seraient autrement sur un homardier à ce temps-ci de l'année. Vous voyez le vent qui souffle et le temps qu'il fait. Il y a 15 ans, ils auraient été en mer aujourd'hui, sans harnais de sécurité. Heureusement, la sécurité est maintenant une priorité.

Ces travailleurs pouvaient gagner 85 000 \$ par année, pour 50 ou 60 jours de travail. Avec l'économie actuelle, le prix du homard, la valeur du dollar américain... C'est en dollars américains que se font les affaires dans le secteur des pêches. Tous ces facteurs entrent en ligne de compte. Ce travail à 85 000 \$ par année en rapporte aujourd'hui 25 000 \$. Le calcul est facile à faire. S'il est possible d'accroître la valeur des produits que nous exportons — en Nouvelle-Écosse, le poisson est le principal produit d'exportation —, la valeur de ces emplois s'en trouvera elle aussi améliorée, et les jeunes gens seraient davantage intéressés à rester dans les collectivités côtières. C'est simple.

Chez nous, l'âge médian de la population a diminué de 10 ans en l'espace de 5 ans. Je suis l'un des rares de ma génération à être revenu à la maison. Je ne travaille pas ailleurs.

M. Devinder Shory: Donnons la chance aux autres de formuler des commentaires brièvement.

Le président: Les autres peuvent commenter rapidement, puis ce sera tout pour ce tour.

M. Devinder Shory: Au sujet de la main-d'oeuvre...

M. Stephen Ross: Il ne fait aucun doute qu'il y a une pénurie de main-d'oeuvre en Nouvelle-Écosse.

Pour ce qui est des travailleurs spécialisés, nous avons fait venir environ 45 travailleurs étrangers. La plupart d'entre eux ont maintenant immigré ou sont devenus résidents permanents. La politique fédérale a eu pour effet de ralentir l'immigration au cours des six derniers mois. Il est difficile aujourd'hui d'aller chercher des travailleurs en Inde et en Asie. Les règles d'immigration font en sorte qu'il est plus facile de faire venir des travailleurs d'Irlande et des pays européens. Nous continuons d'embaucher des travailleurs étrangers. Je sais qu'on parle aussi du programme de formation professionnelle, mais cela ne s'est toujours pas concrétisé.

On constate encore une grande disparité. Lorsque le taux de chômage est de 7 %, on sait que 4 % de ces gens ne veulent pas travailler de toute façon, et pour ce qui est des 3 % qui restent... Il est difficile de convaincre un ouvrier du nord du Nouveau-Brunswick de venir travailler dans une usine de traitement du poisson à Halifax. Cela pose problème.

Le président: Très bien.

Très rapidement, si vous le pouvez.

M. Michael Delaney: Essentiellement, l'industrie primaire est une économie saisonnière. J'imagine que les gens qui habitent et travaillent ici ont un choix à faire. Ils peuvent profiter des programmes de sécurité sociale ou se trouver un emploi ailleurs et être disposés, on l'espère, à revenir travailler ici la saison suivante.

Le président: C'est ce qui met fin au premier tour.

J'aimerais profiter de la prérogative du président pour poser une dernière question à M. Ross. Je ne suis pas certain de vous avoir bien compris.

Vous avez dit que ce qui fait particulièrement mal à votre industrie, ce sont les clauses protectionnistes des États-Unis.

M. Stephen Ross: C'est exact.

Le président: Vous avez enchaîné en me disant que vous souhaitiez voir l'adoption de clauses semblables au Canada. Nous essayons de convaincre les Américains de laisser tomber leur politique « Buy American », parce que, comme vous, nous pensons que cela mènera invariablement à une impasse et que notre industrie en souffrira, alors il serait difficile de justifier l'adoption d'une politique semblable au Canada.

M. Stephen Ross: Pour nous, je ne pense pas que ce soit le cas. C'est un cercle...

Le président: Je vous ai peut-être mal compris.

M. Stephen Ross: Pour ce qui est des ponts et des infrastructures, nous n'avons pas le droit de vendre nos produits et services en raison des clauses protectionnistes des États-Unis...

Le président: Oui, mais vous auriez dit la même chose avec le pont d'Edmonton.

M. Stephen Ross: Pour le pont d'Edmonton... Nous n'avons pas de clause « Achetez canadien »...

Le président: C'est vrai. Vous ne militez pas en faveur de cela, n'est-ce pas?

M. Stephen Ross: Oui.

Le président: Cela m'amène à vous poser une autre question.

Vous rendez-vous compte que grâce à cet accord commercial, le secteur sidérurgique aura accès à un marché de 2,7 billions de dollars en Europe? Allez-vous profiter de cette occasion?

● (1610)

M. Stephen Ross: Nous allons nous pencher là-dessus, mais notre réalité à nous, en Nouvelle-Écosse, est que la taille de notre entreprise nous impose certaines limites et il y a beaucoup de... Si nous devons faire concurrence à l'Espagne, par exemple, où le coût de la main-d'oeuvre est beaucoup moins élevé, ce sera difficile pour nous.

Le président: D'accord, très bien. Je voulais simplement faire valoir ces points.

La parole est à M. Morin.

M. Marc-André Morin (Laurentides—Labelle, NPD): Monsieur Delaney, un des derniers détails à régler dans l'accord est la traçabilité des OGM dans les chargements de grains. Pensez-vous qu'une solution est à prévoir à court terme à cet égard?

M. Michael Delaney: Merci de me poser la question.

De ce que j'en sais, l'AECG établit un cadre prévoyant d'autres discussions à ce sujet. Il existe une approche scientifique pour traiter avec les OGM, les organismes génétiquement modifiés. Le Canada et les États-Unis, si j'ai bien compris, vont conclure des accords parallèles avant la signature de l'AECG, et les gouvernements fédéral et provinciaux du Canada seront consultés au sujet des questions culturelles, sociales et techniques liées aux OGM.

On espère qu'en entretenant le dialogue et en tentant de connaître la clientèle, et en suivant une approche scientifique, on pourra mieux percer le marché avec des produits contenant des OGM.

M. Marc-André Morin: D'après votre exposé, vous comptez sur l'exportation massive de grains à partir d'Halifax. Pour soutenir l'infrastructure, pensez-vous qu'une partie des produits devraient provenir du centre du Canada, des autres provinces, ou pensez-vous avoir le volume qu'il faut?

M. Michael Delaney: Je vais laisser mon collègue répondre à la question. Naturellement, on pourrait affirmer que nous sommes indirectement liés aux autres provinces, car on complète maintenant les cargaisons avec des produits provenant du reste du Canada.

M. Neil Campbell: Oui, je pense que les silos d'Halifax peuvent soutenir un plus grand volume. Peut-être que nous allons recevoir des produits de l'Ouest canadien. On semble avoir des problèmes avec le transport ferroviaire vers l'ouest, alors peut-être que cela moussera le volume chez nous.

M. Marc-André Morin: Pour l'instant, le train devrait passer par la rue principale à Lac-Mégantic pour se rendre jusqu'ici. On l'a essayé, mais cela n'a pas très bien fonctionné.

Ne pensez-vous pas qu'il faudrait injecter d'importantes sommes dans notre réseau ferroviaire pour être en mesure de tirer profit des avantages qu'offre la porte d'entrée? C'est ce que nous ont dit les autres témoins. Si vous voulez que les installations soient viables à long terme, il faut qu'elles soient utilisées par le Québec, l'Ontario et le Manitoba. Tout ce qui provient de l'est de Winnipeg pourrait être acheminé ici.

M. Neil Campbell: Oh, absolument. Si l'accord commercial crée ces possibilités, il est certain que le Québec et l'Ontario ne sont pas très loin et leurs produits pourraient nous arriver par train, alors l'infrastructure est effectivement primordiale. Il nous faut plus de wagons, un réseau plus efficace et un meilleur service. Plus l'usine aura un flux de production important...

Il suffit de penser au temps du tarif du Nid-de-Corbeau. Il y avait alors une énorme quantité de produits de l'Ouest canadien qui étaient transportés vers l'Europe à partir de la côte Est.

M. Marc-André Morin: Dans le passé, Halifax et Montréal, qui étaient les puissances économiques du Canada à l'époque, ont ponctionné leurs ressources pour financer la construction d'un réseau ferroviaire transcanadien, mais c'est toujours le même. Allons-nous pouvoir rattraper le temps perdu?

• (1615)

M. Michael Delaney: Monsieur, depuis 1989, l'Île-du-Prince-Édouard doit se débrouiller sans l'aide d'un réseau ferroviaire. Vu l'absence d'un réseau ferroviaire et d'installations portuaires, nous avons dû mettre en place un système de transport pour déplacer les produits d'une province d'exportation nette.

Nous savons aussi, grâce aux Producteurs de grains du Canada et à d'autres organisations nationales, que différentes études sont menées à l'échelle nationale dans le but d'améliorer l'ensemble du système.

Si cela aide les autres provinces à exporter des produits à partir d'Halifax, je suis persuadé que nos organisations seraient en faveur d'un tel projet.

Le vice-président (M. Don Davies): Merci.

Monsieur Cannan.

L'hon. Ron Cannan: Merci, monsieur le président.

Merci encore une fois à nos témoins.

Justement, monsieur Delaney, environ combien d'agriculteurs sont représentés par les Producteurs de grains du Canada?

M. Michael Delaney: Les Producteurs de grains du Canada est une organisation regroupant 14 sous-groupes, qui représentent au total quelque 50 000 membres à l'échelle nationale.

L'hon. Ron Cannan: Sondez-vous l'opinion de vos membres? Que pensent-ils de l'AECG?

M. Michael Delaney: Tous ces sous-groupes représentent des membres et perçoivent des cotisations. Cela leur donne une idée de qui sont leurs membres et du nombre qu'ils représentent. Ils procèdent tous — ils sont en tout cas nombreux à le faire — à des exercices d'analyse des politiques. Par exemple, le Conseil canadien du canola, les producteurs de canola; l'association des producteurs de blé de l'Ouest; plus récemment, le conseil de l'orge; et plus récemment encore, Cereals Canada et d'autres commissions ont pris une partie de la charge de la Commission canadienne du blé en ce qui a trait à la commercialisation des grains et à l'analyse des politiques.

L'hon. Ron Cannan: Vous êtes donc d'avis que l'accord va ouvrir des portes aux producteurs de l'ensemble du Canada. Avez-vous été en mesure de quantifier quel potentiel de croissance pourrait en découler, non seulement dans l'immédiat mais aussi à long terme?

D'après une analyse de la croissance économique potentielle, qui faisait partie d'une étude préliminaire menée il y a environ quatre ans et demi, cela représenterait quelque 80 000 emplois et une hausse de 12 milliards de dollars du PIB au pays. Je me demandais si une analyse semblable avait été faite dans votre secteur, l'industrie des grains.

M. Michael Delaney: Merci de me poser la question.

Les données les plus fiables à notre disposition proviennent de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire (ACCA), et il est question d'environ 1,34 milliard de dollars. Ce sont les gains combinés prévus pour les produits suivants: boeuf, porc, bison, canola, sucre, biocarburants, blé commun, autres grains, aliments transformés et fruits et légumes.

L'hon. Ron Cannan: C'est 1,4 milliard de dollars. C'est fantastique. Merci beaucoup.

Monsieur Surette, merci beaucoup pour vos commentaires également. Vous parliez de l'importance de cet accord. Vous disiez que c'était majeur pour l'industrie des pêches. Combien d'employés font partie de la Nova Scotia Fish Packers Association?

M. Marc Surette: Nous représentons environ 60 entreprises, qui emploient au total quelque 2 000 personnes. Quand les affaires vont bien, ce nombre peut grimper à 2 500.

L'hon. Ron Cannan: Vous avez dit qu'environ 20 % de vos ventes vont en Europe. Pourriez-vous nous dresser le profil de vos partenaires commerciaux? D'où proviennent vos revenus à l'heure actuelle?

M. Marc Surette: En Europe, vous voulez dire?

L'hon. Ron Cannan: Non, dans l'ensemble.

M. Marc Surette: Dans l'ensemble? C'est 60 % aux États-Unis et 20 % en Europe, et nous gagnons du terrain au Japon, en Chine et dans d'autres pays asiatiques. Viennent d'abord les États-Unis, où vont 60 % de nos exportations, une proportion qui diminue d'année en année, et l'Europe suit avec 20 ou 25 % des exportations. C'est un marché important, et ce n'est pas comme négocier avec Walmart, où on magasine à bas prix... C'est plus rentable de faire des affaires là-bas. Cela suppose beaucoup de paperasse et bien des tracas, mais les Européens sont prêts à payer pour des produits de qualité.

L'hon. Ron Cannan: Je comprends. C'est une des choses que nous voulons régler avec la réforme réglementaire. Nous voulons nous assurer que la sécurité est la priorité numéro un, mais nous voulons aussi simplifier les échanges bilatéraux.

Vous dites être à 20 %, donc c'est à peu près 250 millions de dollars en ce moment.

M. Marc Surette: Oui.

L'hon. Ron Cannan: Est-ce que l'association a tenté de déterminer le potentiel de croissance, à savoir ce que cela pourrait représenter en fait d'emplois et de dollars?

M. Marc Surette: Comme nous l'avons dit, nous visons la stabilité. L'industrie est en déclin. Quelqu'un a parlé d'exode. Nous aimerions que quelque chose puisse mettre fin à cet exode. Nous nous soucions assez peu de la croissance dans l'immédiat. Nous voulons essentiellement que les usines commencent à être rentables, car l'argent se fait rare depuis cinq ou six ans. Quand on perd du jour au lendemain entre 35 et 40 % de son avantage à négocier en dollars américains, cela fait très mal.

Dans ce contexte, nous voulons arriver à une certaine stabilité et maintenir le statu quo. On verra certainement plus d'améliorations aux infrastructures des différentes entreprises lorsqu'elles constateront qu'elles n'ont plus à payer ces 20 % sur leurs ventes en Europe. C'est le genre de choses... Si on peut en arriver là, la croissance suivra plus tard. Ce n'est pas un but immédiat.

• (1620)

L'hon. Ron Cannan: Diversifier son marché pour peut-être remplir 500 millions d'estomacs de plus ne devrait pas nuire non plus.

M. Marc Surette: Cela ne devrait pas nuire. Les Européens adorent manger du poisson.

Le président: Et du fromage.

Mr. Marc Surette: J'évitais le sujet. Ils ne veulent peut-être pas manger du poisson de Terre-Neuve, et je ne m'aventurerai pas sur ce terrain-là non plus, mais oui, c'est un très bon marché. Ils recherchent la qualité. C'est mieux que de le vendre uniquement à l'industrie du poisson-frites. Ce n'est pas nécessaire. Nous avons d'excellents produits à offrir.

Le président: Merci beaucoup.

L'hon. Ron Cannan: Merci.

Le président: La parole est à M. Davies.

M. Don Davies: Monsieur Ross, si j'ai bien compris ce que vous nous avez dit à propos de votre entreprise, vous fabriquez des structures d'acier. Vous construisez des ponts et vous fabriquez d'autres produits, et vous employez environ 400 personnes. C'est bien cela?

M. Stephen Ross: C'est exact.

M. Don Davies: Selon vous, combien d'emplois votre organisation pourra-t-elle créer grâce à l'AECG?

M. Stephen Ross: C'est difficile à évaluer. Nous ne le savons pas. Encore une fois, cela... À l'heure actuelle, nous ne prévoyons pas vraiment nous tourner vers l'Europe. L'occasion peut se présenter, mais nous voulons davantage conserver ce que nous avons déjà et accroître nos activités au Canada.

Pour revenir aux observations de Rob, ce qui nous influence, ce sont les taux de change et les coûts de la main-d'oeuvre. Ce sont les deux éléments principaux, et donc si nous allons dans des pays qui ont... Lorsque nous avons commencé nos activités aux États-Unis dans les années 1990 — Brian Mulroney a conclu l'Accord de libre-échange en 1994, je crois —, le dollar canadien valait 65 ¢. Pour l'industrie de la pêche et d'autres industries, la parité du dollar canadien avec le dollar américain a des conséquences importantes sur leurs résultats et leur capacité d'obtenir et d'accomplir le travail. Le taux de change est un facteur important.

De même, l'euro était à 1,76 \$ il y a trois ans, et il est maintenant à 1,32 \$ ou 1,35 \$. C'est un facteur important. Comme je le disais, les effets sur l'industrie de la pêche ou notre industrie seront néfastes à cause du taux de change, tout simplement parce que nous n'en avons pas pour notre argent ou parce que plus de possibilités s'offrent à nos concurrents qu'à nous.

M. Don Davies: Oui, bon nombre de témoins nous ont dit que l'un de nos plus grands problèmes concernant la Chine, c'est qu'elle manipule les devises, ce que d'autres pays font également. La manipulation des devises peut éliminer presque tous les gains qu'on peut obtenir d'un accord commercial.

Croyez-vous que les devises devraient faire l'objet de négociations dans le cadre d'un accord commercial? C'est une omission flagrante de l'AECG, qui ne contient rien sur les devises. Remarquez que nous avons parlé de propriété intellectuelle, de droit des brevets. Certaines personnes se demandent pourquoi ces éléments sont inclus dans un accord commercial, alors que la question des devises est exclue.

À votre avis, la question des devises devrait-elle faire partie de nos accords commerciaux?

M. Stephen Ross: Je ne suis pas un spécialiste des taux de change, mais je sais que la vigueur du dollar canadien nuit à nos activités.

J'ignore si c'est créé de toutes pièces, mais je sais que cela nuit à nos activités et à notre capacité d'exporter.

M. Don Davies: Pouvez-vous nous donner votre opinion sur les répercussions qu'aura l'AECG sur le secteur de la fabrication dans le Canada atlantique?

M. Stephen Ross: Comme je le disais, pour en revenir au taux de change et aux coûts de la main-d'oeuvre, par exemple, s'ils vont dans le sens que nous ne souhaitons pas, les répercussions seront négatives.

M. Don Davies: Du côté des emplois, je lisais ce matin qu'à l'heure actuelle, le taux de chômage en Espagne dépasse les 30 %, et que pour les jeunes de moins de 25 ans, il est de plus de 50 %.

Je ne sais pas si vous avez entendu parler de la concurrence en Espagne. Nous entendons parler de bon nombre de possibilités, mais nous ferons face à une plus grande concurrence européenne, et c'est l'idée maîtresse de votre témoignage.

Cela nuira-t-il à votre industrie?

M. Stephen Ross: C'est ce que nous remarquons.

Dans notre industrie, il y a des entreprises qui font ce que nous faisons en Espagne. Elles travaillent ici au Canada, et elles effectuent beaucoup de travail aux États-Unis, le World Trade Center est un exemple. Bon nombre d'entreprises de fabrication de l'acier en Espagne, notre secteur, peuvent certainement venir au Canada avec des coûts de main-d'oeuvre moins élevés, et nous aurons tout simplement de la difficulté à soutenir la concurrence.

À notre avis, un déclin est possible, pas vraiment dans le cas des petits projets de tous les jours, mais pour des projets d'infrastructure importants que nous menons ici au Canada. C'est à cet égard que les choses iront mal.

M. Don Davies: Les néo-démocrates attendent de voir le texte de l'AECG. Nous avons probablement lu le même résumé technique — que nous appelons une brochure — que vous. Beaucoup de renseignements n'y figurent pas encore. Il y a entre autres la question de la mobilité de la main-d'oeuvre.

Craignez-vous que des travailleurs européens puissent venir au Canada et remplacer notre main-d'oeuvre? Pourriez-vous nous donner votre opinion là-dessus à partir de votre examen du résumé stratégique?

• (1625)

M. Stephen Ross: J'aimerais qu'il y ait une plus grande mobilité de la main-d'oeuvre, mais je crois qu'ici, elle se fait au niveau des cadres et pas nécessairement au niveau de la main-d'oeuvre qualifiée. Je ne crois pas que cela s'applique à la main-d'oeuvre qualifiée, et c'est ce que nous cherchons au Canada.

Je pense que tous les témoins vous diront que la main-d'oeuvre constitue un problème ici en Nouvelle-Écosse.

M. Don Davies: Je veux vérifier quelque chose. Est-ce vous qui avez dit qu'à l'heure actuelle, il n'y a aucun tarif pour votre gamme de produits dans les pays européens?

M. Stephen Ross: À ce que je sache, non, il n'y en a pas.

M. Don Davies: Comment arrivez-vous à accéder aux marchés européens jusqu'à maintenant?

M. Stephen Ross: Ces dernières années, nous ne souhaitons pas entrer dans les marchés européens, car nous réussissons très bien au Canada et en Amérique du Nord.

Comme je l'ai déjà dit, ce qui se passe aux États-Unis depuis plusieurs années, les taux de change, les difficultés économiques et les dispositions favorisant les achats aux États-Unis nous ont placés dans une situation différente. Il y a beaucoup d'activités au Canada dans les secteurs de la construction et de l'infrastructure, et nous sommes très occupés et nous nous en sortons bien.

Nous commençons à voir des entreprises de l'Europe et de l'Asie faire des percées en Alberta et à Terre-Neuve, et même dans des projets en Nouvelle-Écosse. Elles commencent à examiner les choses. Par exemple, un grand nombre d'entreprises européennes fournissent des biens et des produits au Labrador. Il ne s'agit pas de petits projets. Ce sont des projets d'un milliard de dollars dans le cadre desquels bon nombre de biens et de services viennent de l'étranger. Ils auraient pu être achetés au Canada, mais ils sont achetés à l'étranger parce qu'aucun accord ne l'empêche.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur O'Toole.

M. Erin O'Toole: Merci, monsieur le président.

Je n'ai pas pu parler de certaines des préoccupations ou des déclarations de M. Ross et j'essaierai de le faire pendant les minutes qu'il me reste.

Mon collègue, M. Davies, a parlé de la Chine et de devises. J'aimerais préciser que la Chine ne fait pas partie de l'Union européenne présentement, mais je vous remercie beaucoup, monsieur Davies.

Le président: Je dois vous interrompre brièvement.

Je pense que M. Surette doit partir.

Vous devez partir rapidement, mais je veux vous remercier. Nous vous remercions d'être venu comparaître devant le comité.

M. Marc Surette: Je vous remercie de m'en avoir donné l'occasion.

Le président: Merci.

Nous allons continuer de poser des questions à nos autres témoins. Allez-y, monsieur O'Toole.

M. Erin O'Toole: Monsieur Ross, dans votre exposé, vous avez dit que l'AECG comportait des imprécisions. Pourriez-vous nous expliquer de quoi il s'agit en ce qui concerne l'industrie, la région ou peu importe ce à quoi vous faisiez référence?

M. Stephen Ross: Je devrai parler de certaines questions.

Je crois que les seules mesures de protection qu'il y a sont liées à la construction navale. Elles sont valides de trois à sept ans, mais d'après ce que j'ai pu constater, les éléments locaux ne sont pas protégés. Par exemple, si la municipalité régionale d'Halifax voulait acheter des produits et des services, elle ne pourrait pas le faire localement. Toute entreprise européenne qui peut fournir le bien ou le service à tout autant le droit de le proposer, sans recours.

M. Erin O'Toole: Tout dépend de la façon dont on voit les choses. Les dispositions relatives à l'approvisionnement de l'AECG permettent d'accorder une préférence, lorsqu'il s'agit de subventions ou de groupes de développement économique comme l'APECA, de sorte qu'il y a une aide directe. En définitive, l'aide est fournie en limitant la concurrence. Le président a mentionné que vous avez critiqué la politique « Buy American », mais il semble que vous êtes en faveur d'une politique « Buy Canadian ».

La concurrence que créera l'accès aux marchés publics du Canada et aux grands marchés publics européens pourrait permettre aux gouvernements de générer des économies de coûts.

Je pense que vous avez dit que la moitié de vos activités se passent aux États-Unis, au New Jersey, par exemple. Croyez-vous que votre entreprise est compétitive en Amérique du Nord?

M. Stephen Ross: Oui, elle est très compétitive en Amérique du Nord. C'est parce que nos coûts de main-d'oeuvre et nos coûts des intrants sont similaires. La situation a changé avec l'augmentation de la valeur du dollar canadien. Nous sommes toujours compétitifs, mais nous ne le sommes certainement pas autant qu'à l'époque où le dollar valait 65 ¢. La situation est la même dans l'industrie de la pêche, dont les profits et les résultats ont été touchés par les changements dans la valeur du dollar.

La politique « Buy Canadian » nuit à nos activités aux États-Unis. La raison pour laquelle nous sommes en faveur d'un accord « Buy Canadian » pour l'infrastructure et certaines industries, c'est que nous constatons que les coûts des échanges et de main-d'oeuvre d'autres pays sont beaucoup moins élevés. Nous ne pouvons pas être compétitifs sur des coûts de la main-d'oeuvre inférieurs, car une bonne partie de nos intrants sont liés à la main-d'oeuvre. Si expédier un produit coûte la même chose, et que la seule variable, c'est la main-d'oeuvre et que les coûts de la main-d'oeuvre dans plusieurs pays de la zone euro sont très inférieurs à ceux du Canada, j'ai le sentiment que notre pays perdra des occasions et des emplois.

Nous ne sommes pas contre le libre-échange, mais nous sommes davantage en faveur d'un commerce juste. Tant que les coûts de la main-d'oeuvre et les taux de change sont acceptables, nous sommes ouverts à une juste concurrence.

• (1630)

M. Erin O'Toole: Je sais qu'à l'origine, Cherubini Group fabriquait des rampes. Saviez-vous que les tarifs de 2 à 5 % sur les éléments des rampes dans les pays de l'Union européenne seraient éliminés dans le cadre de l'AECG? Le saviez-vous?

M. Stephen Ross: Non, je l'ignorais.

Le président: Votre temps est écoulé.

Monsieur Shory. Vous voyez, je ne l'ai pas laissé empiéter sur votre temps de parole cette fois-ci.

M. Devinder Shory: Merci beaucoup, monsieur le président. Je ne m'attendais pas à tant de générosité. Attendez une minute.

Le président: Nous pouvons passer au prochain intervenant, si vous le voulez.

M. Devinder Shory: Non, monsieur le président. Je vous en remercie.

Monsieur Delaney, je vais aller droit au but. Je crois comprendre que l'huile de canola, le blé et le soja sont exportés en grande quantité dans l'Union européenne. Avec l'élimination des tarifs sur les exportations, êtes-vous en mesure de nous donner un montant indiquant les gains que vous prévoyez retirer de l'accord commercial?

M. Michael Delaney: Je vous remercie de la question.

Les seules données quantitatives que j'ai, ce sont les montants que je vous ai déjà donnés. Pour le canola, incluant l'huile et le tourteau, il s'agit d'environ 90 millions de dollars. Dans le cas du boeuf et du porc canadiens, c'est près de 1 milliard de dollars: 600 millions pour le boeuf et 400 millions pour le porc. Du côté du blé, les gains sont estimés à 20 500 000 \$. Quant aux biocarburants, on ajoute encore 50 millions de dollars.

M. Devinder Shory: Je crois comprendre également que dans les pays de l'Union européenne, le canola est la source de production de biodiésel privilégiée. Dans quelle mesure vos industries sont-elles préparées à l'augmentation des exportations de ce produit et d'autres grains vers l'Union européenne? Des mesures sont-elles prises pour accroître votre capacité et votre production afin de profiter de la nouvelle facilité d'accès à ces marchés?

M. Michael Delaney: Je vous remercie de la question.

Je suis un Canadien de l'Atlantique, et ma réponse sera quelque peu limitée, mais je dirai simplement que dans l'industrie du canola et des grains, il y a des analystes qui peuvent mieux répondre à votre question. De façon générale, l'Ouest canadien a la chance d'avoir une infrastructure d'exportation de calibre international. Certaines des plus grandes entreprises dans le monde sont situées dans l'Ouest canadien pour ce qui est de la collecte et de l'exportation des grains. Si nous pouvons faire accélérer les mécanismes d'expédition par chemin de fer et de port de livraison, on s'attend à ce que ces secteurs connaissent une croissance commerciale en raison de l'augmentation de la demande du marché.

•(1635)

M. Devinder Shory: Nous avons accueilli des représentants du Halifax Gateway Council, et d'autres témoins. L'industrie et tous les intervenants et les entreprises sont-ils prêts à faire face à toutes les possibilités d'affaires qui se présenteront? Sont-ils prêts, d'une manière positive, pour les occasions qui s'offriront à eux?

Bien entendu, cela accroîtra le marché pour toutes les industries, je dirais, dans la région. Qu'il s'agisse des producteurs de grains ou de la grain elevators association ou des gens du Gateway Council ou... nous parlons de travailleurs du métal qui font un travail remarquable. Tenez-vous des réunions conjointes, par exemple, pour échanger sur la façon de régler les problèmes qui se présenteront compte tenu de toutes les possibilités de croissance?

M. Michael Delaney: Par exemple, la capacité d'entreposage de Halifax Grain Elevator est d'environ 150 000 tonnes, et elle n'est pas utilisée à son plein potentiel, ce qui le rend plus compétitif en raison de sa plus grande capacité de production.

De plus, Halifax Grain Elevator et Halifax Port Authority ont accès à de nombreux navires et ils ont également des installations conteneurisées. Le Canada atlantique, par exemple, pourrait se préparer en fonction d'une plus grande quantité de boeuf sans hormones, ce qui est quelque chose. Il y a une usine inspectée au niveau fédéral dans la région; c'est donc une possibilité.

Je vais m'arrêter ici si cela vous va.

Le président: Oui, c'est bien.

Nos derniers intervenants sont MM. Masse et Davies. Je pense qu'ils se diviseront le temps d'intervention.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Monsieur Ross, je peux vous confirmer que des politiciens américains m'ont dit que nous devrions envisager d'adopter un « Buy Canadian Act » pour au moins négocier l'accès au marché, car il y a tellement d'entreprises qui ont un grand potentiel d'intégration que cela crée des problèmes importants pour leurs entreprises.

J'aimerais parler un peu plus de l'obtention de contrats par certains des plus grands consortiums européens. Il y en a eu un exemple récemment à Windsor, où nous construisons une promenade de plusieurs milliards de dollars d'un nouveau poste frontalier. Freyssinet, un consortium espagnol, a contourné les règles et a produit 500 poutres. Deux cents poutres avaient déjà été installées.

Elles ont toutes été retirées et détruites parce qu'elles ne respectaient pas les normes canadiennes. On n'avait pas envoyé les personnes compétentes sur place, et on a également essayé de prendre des raccourcis dans le processus.

J'aimerais que vous nous parliez des appels d'offres pour certains de ces grands consortiums qui s'intègrent, car des consortiums locaux et nationaux avaient soumissionné, mais il y a eu une meilleure offre.

M. Stephen Ross: J'imagine qu'il faut se demander s'il est approprié que des entreprises étrangères construisent nos infrastructures.

Je connais le projet dont vous parlez et je sais ce qui s'est passé. L'entreprise a commis des erreurs. Elle en paie le prix et apporte des corrections, mais je dirais qu'il vient un temps où ce genre de processus comporte des risques.

Par exemple, les ponts qu'une entreprise brésilienne a construits à New York présentaient des problèmes importants. Pour le pont Whitestone terminé il y a sept ans, on a commencé à constater que la qualité du travail était déficiente après deux ans. Je ne sais pas si c'est un facteur important ou non, car bon nombre de ces compagnies internationales savent ce qu'elles font et sont qualifiées.

D'après les sociétés d'experts-conseils canadiennes avec qui nous travaillons beaucoup, comme Lavalin et d'autres acteurs importants, les entrepreneurs généraux en Europe ont de très grandes compagnies de construction. Ils ont tendance à accaparer les projets au détriment des experts-conseils canadiens, en disant que c'est ainsi qu'ils procèdent pour les travaux de construction en Europe. Nous perdons un peu de contrôle.

La société d'experts-conseils en conception perd le contrôle du projet en partie, car la compagnie étrangère est si grande et a tellement d'influence qu'elle impose ses méthodes de construction, au lieu que ce soit nous qui lui disions comment il faut s'y prendre. Nous le constatons, mais je ne veux pas exagérer l'importance de ce facteur. Je suis bien conscient qu'il s'agit d'un problème concernant le projet de Freyssinet.

Nous prêchons bien sûr pour notre paroisse, mais il importe selon nous de protéger nos intérêts et de faire construire les infrastructures par des entreprises canadiennes, surtout les ponts et bien d'autres constructions dont nous parlons.

•(1640)

M. Don Davies: MM. Delaney et Campbell, vous avez cité les données de l'ACCAA sur les avantages globaux que les céréales apportent en elles-mêmes au Canada, mais aussi pour l'emploi, le boeuf, etc. À votre avis, combien d'emplois environ l'industrie céréalière va-t-elle créer au Canada atlantique grâce à l'AECG? Avez-vous une idée?

M. Neil Campbell: Nous ne connaissons pas les chiffres officiels sur le nombre d'emplois qui seront créés, mais seulement à l'Île-du-Prince-Édouard, les céréales et les oléagineux représentaient plus de 30 millions de dollars l'an dernier. C'est beaucoup pour cette province, qui constitue un petit acteur dans l'industrie. Ce secteur génère toujours de nouveaux emplois.

Pour éviter de subir une nouvelle pénurie de main-d'oeuvre, nous faisons venir un certain nombre de travailleurs étrangers. Nous espérons garder davantage de gens de la province et en faire revenir d'autres.

M. Don Davies: Êtes-vous d'accord avec moi que nous devons régler la question des traces d'OGM dans certaines céréales, que nous soyons en mesure ou non de profiter pleinement des débouchés commerciaux supplémentaires? Comme vous l'avez dit, monsieur Delaney, l'AECG n'a pas réglé la question encore. Un groupe en discute de façon continue.

Il faut tirer cela au clair pour que l'industrie des céréales profite à fond des avantages de l'AECG, n'est-ce pas?

M. Michael Delaney: Nous sommes d'accord. L'AECG demande de discuter de certaines questions, concernant surtout le canola et dans une certaine mesure le soya. Il faudra peut-être s'entendre sur le blé dans 15 ans. Nous avons présentement une excellente occasion de tenir des discussions constructives.

M. Don Davies: Monsieur Ross, avez-vous parlé avec vos confrères de l'industrie manufacturière en général, au Canada atlantique? Votre témoignage reflète-t-il ce qu'ils vous disent?

M. Stephen Ross: Sans avoir nécessairement parlé de l'AECG, nous avons discuté de diverses questions que vous avez soulevées en matière de concurrence étrangère venant d'Asie ou d'Europe, ce qui revient au même dans le fond. Ces derniers mois, nous en avons beaucoup discuté partout au pays avec des entreprises du Québec, de l'Ontario, de l'Alberta et de la Colombie-Britannique.

Le président: Merci.

La présidence a le privilège de poser la dernière question.

Monsieur Ross, j'ai parlé dernièrement avec les représentants de l'association de l'acier, qui semblent avoir une opinion différente et qui appuient fermement l'AECG. Je ne sais pas si leur position correspond à celle de tous les membres ou si vous...

M. Stephen Ross: Parlez-vous de l'Institut canadien de la construction en acier?

Le président: Oui.

M. Stephen Ross: Oui, nous en avons discuté.

Le président: Êtes-vous membres de cette association?

M. Stephen Ross: Oui.

Le président: D'accord, avez-vous des positions divergentes sur l'AECG?

M. Stephen Ross: Non, nous n'avons pas parlé précisément de l'AECG. Nous avons discuté des entreprises étrangères à faibles coûts qui travaillent au Canada.

Le président: En général, soutenez-vous l'AECG ou non?

M. Stephen Ross: Oui, nous approuvons sans réserve le principe de l'AECG, mais il faut se pencher sur le commerce loyal en matière de coûts de la main-d'oeuvre. C'est une de nos préoccupations.

Le président: C'est toujours un enjeu. L'industrie vinicole voyait l'ALENA comme la fin du monde lorsque nous l'avons signé, mais elle est passée de 100 millions à 6 milliards de dollars en 18 ou 20 ans. Le privé cherche toujours à tirer profit des occasions que présentent les accords, parce que les gouvernements ne font que préparer le terrain. Nous espérons ensuite que le secteur privé soit en mesure...

M. Stephen Ross: J'aimerais commenter la question, car vous avez raison. Nous étions aussi quelque peu intimidés par l'accord de libre-échange avec les États-Unis, en 1994. Le coût des intrants de la main-d'oeuvre nous paraissait juste sur papier, mais nous n'avons pas la même certitude pour ce qui est d'un certain nombre de pays qui participent à ce nouvel accord.

Le président: L'ALENA est très profitable, mais les dispositions protectionnistes américaines sont contraires à l'objet de l'accord et vous nuisent plus que tout.

M. Stephen Ross: Exact.

Le président: Merci beaucoup de vos témoignages, messieurs Delaney, Campbell et Ross. Nous vous sommes très reconnaissants. C'est ce qui met fin à la séance. Espérons que nous aurons l'occasion de consacrer un peu de temps à notre étude, ce soir. Merci.

La séance est levée.

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>