



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

## **Comité permanent du commerce international**

---

CIIT • NUMÉRO 009 • 2<sup>e</sup> SESSION • 41<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

**TÉMOIGNAGES**

**Le mardi 26 novembre 2013**

**Président**

**L'honorable Rob Merrifield**



## Comité permanent du commerce international

Le mardi 26 novembre 2013

• (1400)

[Traduction]

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

Nous aimerions remercier nos témoins d'être venus.

Nous entamons la séance de l'après-midi, qui comprend une discussion et une étude concernant l'accord de libre-échange Canada-Union européenne. Nous sommes heureux d'accueillir nos témoins. Nous allons leur donner la parole et les écouter, puis nous passerons aux questions et réponses.

Nous accueillons Ann Janega, vice-présidente, Division de la Nouvelle-Écosse, de Manufacturiers et exportateurs du Canada. Nous accueillons George Malec et Cathy McGrail de l'autorité portuaire d'Halifax.

Merci à tous d'être venus. Nous allons commencer sans plus tarder.

Ann, la parole est à vous.

**Mme Ann Janega (vice-présidente, Division de la Nouvelle-Écosse, Manufacturiers et exportateurs du Canada):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci, chers membres du comité, de me donner l'occasion de présenter un exposé au sujet de l'AECG.

Après l'exposé que vous a récemment présenté M. Jason Myers, président de Manufacturiers et exportateurs du Canada, je crois que vous en savez un peu plus au sujet de notre organisation.

Ici, en Nouvelle-Écosse, nous représentons un groupe de manufacturiers, d'exportateurs, de fournisseurs et d'intervenants sérieux. À l'instar de nos collègues partout au Canada, nous déployons de grands efforts pour trouver de nouveaux marchés et de nouveaux clients et créer de l'emploi.

Nous estimons qu'environ 24,5 % de la main-d'oeuvre néo-écossaise est employée de façon directe ou indirecte dans le secteur manufacturier. Ces emplois sont importants, car, selon notre estimation, ils offrent, en général, un salaire supérieur de 14 % environ au salaire provincial moyen, et nombre d'entre eux sont situés dans des localités rurales où la collectivité dépend d'employeurs et d'industries stables.

Comme vous l'a probablement dit Jay Myers, nous percevons l'annonce relative à l'AECG comme un élément positif, global et d'une grande importance pour notre pays et nos manufacturiers. Ici, en Nouvelle-Écosse, nos membres considèrent l'accord comme un tremplin, à vrai dire, pour promouvoir certains de nos avantages actuels, concrétiser de nouveaux partenariats lucratifs et, surtout, préparer le terrain pour notre croissance économique future.

Je crois comprendre que certains membres du comité vont pouvoir visiter nos infrastructures portuaires et aéroportuaires bientôt. Le cas échéant, vous verrez peut-être certains avantages qui nous permettent

de déclarer fièrement qu'Halifax est le port canadien le plus étroitement lié à l'Europe.

Récemment, notre région, les quatre provinces atlantiques comprises, a comptabilisé ce qu'on appelle des mégaprojets d'une valeur de plus de 115 milliards de dollars. Il s'agit de véritables projets côtiers et extracôtiers dans le secteur pétrolier et gazier, de l'extraction minière, de la construction navale et le secteur manufacturier. Ce sont des projets dignes de mention, mais, combinés aux possibilités qu'offre l'AECG, ils ont vraiment donné à nos entreprises ce que nous appelons un souffle d'optimisme. Nous croyons que l'AECG permettra à des organisations comme Manufacturiers et exportateurs du Canada de rappeler à leurs membres que nous disposons de solides racines pour croître.

Et la croissance est nécessaire. Dans le cadre d'une récente conférence tenue ici à Halifax intitulée « Atlantique à l'avant-garde », des membres de MEC ont étudié les défis associés à des visées mondiales. Comme dans le reste du Canada, les chiffres ici étaient un peu décevants. Seulement une minorité de nos industries sont de véritables exportateurs, et, de ce nombre, seulement 500 sont établies en Nouvelle-Écosse. Nous croyons que nous pouvons faire beaucoup mieux.

L'AECG nous donnera — à la Nouvelle-Écosse et à des organisations comme MEC — l'occasion de montrer que la croissance soutenue par l'exportation est possible et souhaitable. Nous croyons que cela nous permettra de stimuler la création de partenariats vraiment précieux.

Le rôle d'organisations telles que MEC et d'autres groupes industriels non gouvernementaux — peut-être représentés par des témoins à venir — est assez important. Nous essayons de faciliter la réussite de nos entreprises. Nous ne pouvons pas faire le travail pour elles, mais nous essayons de les aider.

Comment faisons-nous cela? Ici, en Nouvelle-Écosse, MEC collabore avec les gouvernements et des partenaires comme le Port d'Halifax, les aéroports, nos universités, dont l'Université Saint Mary's et l'Université Dalhousie, et d'autres collaborateurs comme le Halifax Marine Research Institute. Nous essayons d'échanger de l'information et d'accélérer les progrès. Nous travaillons pour aider nos entreprises à se préparer et à accroître leur compétitivité.

Ici en Nouvelle-Écosse, la section locale de MEC a lancé un groupe d'action pour l'exportation et la mise en marché. Notre approche consistera, par exemple, à aider de petites entreprises à nouer des liens avec des ressources et des débouchés qui existent déjà, même en UE. Par exemple, l'initiative appelée « Horizon 2020 » est d'une valeur impressionnante. Il s'agit d'un programme de financement de la recherche et de l'innovation lancé par l'UE de 70 milliards d'euros sur sept ans.

•(1405)

Pourquoi devons-nous prendre connaissance de cela? À compter de janvier, ce fonds sera accessible aux partenaires canadiens dans certains domaines clés. Nos entreprises doivent connaître ces domaines, et nous devons les aider à y accéder.

Nous allons soutenir nos membres de différentes façons. Un autre petit exemple: examiner et remettre en question les éléments liés à l'approvisionnement — je crois que le comité en entendra probablement parler dans le cadre de ses travaux — et les modalités d'accès mérité à des contrats au pays et à l'étranger pour nos entreprises. Nous allons faire valoir nos avantages naturels. MEC travaillera davantage avec des partenaires canadiens, importateurs et exportateurs. Par exemple, nos partenaires — même ici chez nous — ignorent que le transport de marchandises à destination d'Halifax prend deux jours de moins que le transport à destination de tout autre port sur la côte Est.

Nous allons aider nos membres à trouver de nouveaux partenaires et de nouveaux bailleurs de fonds, et j'en ai donné un exemple en parlant de notre travail avec le Conseil national de recherches. Le Conseil offre au Canada un programme appelé EUREKA, qui est un réseau international soutenant la R-D par la technologie. Il est accessible partout dans le monde, pas seulement au Canada. Nous aidons nos membres à saisir ces occasions.

Une des principales choses que nous allons tenter de faire, pendant qu'on assimile l'information relative à l'AECG, c'est d'aider les fabricants à trouver des marchés en Europe en cernant ces marchés dès maintenant. Par exemple, nous allons offrir l'accès au Réseau Entreprise Europe.

Notre responsabilité à ce chapitre nous a été attribuée plus tôt cette année par le ministre Ed Fast. MEC est le point d'entrée canadien pour les entreprises qui veulent nouer des liens, pas seulement avec l'Europe, mais avec 54 pays à l'échelle mondiale. Nous allons tenter de promouvoir cet accès pour les entreprises, afin qu'elles puissent commencer immédiatement à voir ce que suppose l'entrée sur ces nouveaux marchés.

J'ai fait un résumé de ce programme.

Quelle est la prochaine étape de l'AECG? Il y a encore de nombreuses questions et beaucoup de travail à faire. Le fait d'avoir le temps de nous préparer est encourageant pour nous, et nous allons commencer dès maintenant.

De pair avec notre président, Jay Myers, et au nom des fabricants et des exportateurs de la Nouvelle-Écosse, nous félicitons le gouvernement du Canada d'avoir fait ce premier pas énorme et apprécions grandement le mécanisme complet offert par l'intermédiaire de l'AECG.

Merci beaucoup.

**Le président:** Merci beaucoup.

Seulement pour clarifier une chose dans votre témoignage, vous avez dit que l'expédition vers le port d'Halifax prenait deux jours de moins que l'expédition dans tout autre port de la côte Est. Est-ce pour l'Amérique et le Canada?

**Mme Ann Janega:** Je crois que je vais laisser à mes collègues le soin de répondre à cette question. Je ne veux pas trop m'avancer.

**Le président:** J'ai trouvé ce commentaire très intéressant.

Peut-être que nous l'apprenons de l'autorité portuaire d'Halifax. Nous accueillons George Malec.

La parole est à vous.

**M. George Malec (vice-président, Prospection et exploitation, Halifax Port Authority):** Merci, monsieur le président.

Merci, chers membres du comité, de m'avoir invité à témoigner aujourd'hui.

Je vais répondre à la question dans la deuxième partie de ma déclaration. Pour les 10 prochaines minutes, j'aimerais parler de l'infrastructure portuaire, puis de la gestion de la chaîne d'approvisionnement, car ces deux éléments sont liés de façon inextricable pour faire d'Halifax un précieux maillon de la chaîne d'approvisionnement canadienne qui nous permettra de tirer parti de l'excellente initiative qu'est l'AECG.

Pour ce qui est de l'infrastructure portuaire, beaucoup d'entre vous connaissez quelque peu le port d'Halifax. Pour ceux dont ce n'est pas le cas, permettez-moi de nous situer géographiquement. Nous sommes un pont terrestre. Nous sommes le plus proche point de contact, en tant que grand port de mer, entre le Canada et l'Europe, ou, en fait, le marché de l'Asie du Sud-Est, pour les marchandises qui passent par le canal de Suez. Ces deux marchés sont particulièrement importants pour Halifax. À l'heure actuelle, 38 % de notre volume sont liés au commerce Canada-Europe, alors cela représente une partie considérable de nos activités.

Depuis les 15 dernières années, le port a constamment été adapté pour accueillir les grands navires, dont la taille augmente sans cesse, actuellement utilisés sur les voies commerciales internationales en raison de leur efficacité accrue. Dans la conjoncture actuelle, le transport international du fret fait l'objet d'une concurrence effrénée. En fait, on observe chez les lignes de navigation une tendance de plus en plus marquée à utiliser des navires de plus grande taille sur leurs voies de navigation, pour économiser.

Le port d'Halifax est le seul port de la côte Est canadienne qui soit capable d'accueillir des navires postpanamax. Les eaux d'une profondeur de 16 à 16,2 mètres qui caractérisent nos quatre principaux postes à conteneurs sont inégalées sur toute la côte Est de l'Amérique du Nord, Norfolk étant la seule exception. Nous avons une profondeur supérieure à celle de n'importe quel autre port de conteneurs canadien sur la côte Est.

Nous sommes aussi le seul, à l'heure actuelle — outre un port à New York — à pouvoir accueillir des porte-conteneurs postpanamax à pleine charge dans des eaux d'une profondeur d'environ 13,5 à 14 mètres. Il faut prévoir au moins un mètre et demi sous la quille. Il n'est pas très bon pour les navires de heurter le fond de l'océan.

Maintenant, au chapitre de l'infrastructure, nous avons deux terminaux réservés aux conteneurs munis d'énormes grues postpanamax. Leur portée correspond à la largeur des baies de 22 conteneurs — la largeur d'un navire. C'est essentiellement ce que signifie « postpanamax »: le navire est tout simplement trop large pour emprunter l'actuel canal de Panama.

Nous voyons beaucoup de navires de cette taille sur les voies commerciales aux quatre coins du monde. Nous avons construit le port d'Halifax précisément pour accueillir ce type de navire et tirer profit du fait que nous nous trouvons sur des voies et des routes commerciales et sommes le plus proche point de contact, en particulier pour tous les grands ports européens. Si vous prenez une route de navigation orthodromique à partir de l'Europe, vous arriverez à Halifax environ 36 heures plus vite que si vous passez par la Voie maritime du Saint-Laurent ou par le port de New York. Et 48 heures plus vite par rapport à Norfolk. Alors, au chapitre du réseau des voies commerciales, il est très important d'en tenir compte si on veut acheminer un produit sur le marché.

Un autre élément clé de l'infrastructure ici tient au fait que, grâce aux quatre postes à conteneurs qui se trouvent dans nos deux terminaux et au réseau ferroviaire sur le quai qui relie nos deux terminaux — d'une longueur de quatre milles —, nous pouvons charger et décharger des navires rapidement. La rapidité et la fiabilité sont des conditions clés de l'infrastructure. Nous avons conçu le port pour accueillir ces navires, en veillant à ce qu'ils ne soient pas retardés dans leur itinéraire pour les échanges internationaux, car, lorsqu'un port a la réputation de ne pas être fiable à cause de la trop dense congestion qui y règne, cela affecte son potentiel commercial. Nombre de ces lignes de navigation respectent des horaires d'appareillage très serrés. Les navires ne peuvent se permettre d'être retardés.

Quant à la structure portuaire, comme vous le verrez demain durant votre visite, une grande quantité de nos infrastructures portuaires ont été construites très récemment. Nous avons ajouté deux autres immenses grues postpanamax au parc de grues désormais disponibles dans le port d'Halifax. Un programme d'immobilisations de 110 millions de dollars est sur le point de prendre fin à l'heure où on parle.

On a récemment investi 35 millions de dollars dans le terminal à conteneurs Halterm dans le sud de la ville pour prolonger le poste et aménager une nouvelle place à la fine pointe de la technologie pour les activités de manutention à l'arrivée des camions. En outre, 73 millions de dollars sont actuellement investis dans l'aménagement de Richmond Terminals, pour en faire un terminal multifonctionnel moderne pour les marchandises diverses qui devrait servir, dans le cadre de grands projets, à la manutention supplémentaire de certaines marchandises liées à des mégaprojets dans le Canada atlantique.

Permettez-moi de faire le lien avec la gestion de la chaîne d'approvisionnement, car c'est vraiment l'enjeu qui nous intéresse. J'ai parlé de l'intégrité du port en ce qui a trait à sa réputation de vitesse et à sa capacité de faire entrer les gens à temps, de façon productive, au moyen d'une main-d'oeuvre hautement spécialisée, de façon qu'il soit fiable, productif et efficient.

● (1410)

L'enjeu qui nous intéresse tient à notre réseau proprement dit. Actuellement, le port d'Halifax compte 16 différentes lignes de navigation qui permettent les échanges entre le Canada et l'Europe. C'est plus que dans n'importe quel autre port canadien à l'heure actuelle. Nous offrons le seul service de bennes amovibles, alors, si on pense à la machinerie lourde, les camions, les cargaisons liées aux projets ou les véhicules, par exemple, transportés par Atlantic Container Line — un participant de longue date parmi les sociétés desservant le port d'Halifax — vous verrez que cela nous permet de continuer à tirer profit des réseaux commerciaux et des voies commerciales pour favoriser les échanges bilatéraux entre le Canada et l'UE. Ces lignes de distribution peuvent être inversées. Elles ne sont pas à sens unique. Les lignes de navigation qui relient le Canada, par Halifax, à l'UE, vont dans les deux sens et permettent un fonctionnement dans le cadre d'un système d'approvisionnement efficace.

En outre, bien sûr, il y a l'exceptionnel réseau ferroviaire du CN dans le port d'Halifax. J'ai mentionné qu'il y avait sur le quai une voie ferrée de quatre milles qui relie nos deux terminaux. Il s'agit d'un énorme réseau ferroviaire permettant d'acheminer des wagons pour faciliter la circulation des marchandises conteneurisées dans les terminaux et à l'extérieur. De plus, nous avons des installations multifonctionnelles pour les marchandises diverses, qui permettent aussi la manutention de cargaisons liées à un projet et de cargaisons

surdimensionnées. Par exemple, nous sommes un des principaux ports commerciaux pour les échanges entre le Canada et Cuba à l'heure actuelle. Bien que la discussion porte particulièrement sur l'AECG aujourd'hui, le fait qu'Halifax fournisse un pont terrestre crucial pour faciliter les échanges du Canada se rattache au concept général de gestion de la chaîne d'approvisionnement.

Le réseau ferroviaire du CN dont j'ai parlé, bien sûr, nous permet d'assurer des délais de transit inégalés, alors, lorsque le conteneur est déchargé ici et que nous suivons la vitesse de transit de chaque boîte — le délai nécessaire —, à partir du temps d'attente au terminal, pour que la marchandise soit chargée dans le wagon, jusqu'à ce que le wagon arrive à l'intérieur des terres pour se rendre à destination, le délai est extrêmement impressionnant. Nous nous rendons toujours sur le marché torontois dans les 48 à 72 heures du déchargement du conteneur dans le port d'Halifax. C'est encore un point important dans la discussion sur les perspectives de la chaîne d'approvisionnement ainsi que lorsque nous parlons de rentabilité pour les lignes de navigation et de fiabilité pour les expéditeurs et les utilisateurs du port.

Alors, lorsque nous parlons du potentiel de libre-échange Canada-UE, nous ne parlons pas simplement de l'incidence sur le Canada atlantique. Nous parlons du fait que les installations du port d'Halifax peuvent être utilisées pour servir le pays d'un bout à l'autre, dans les deux sens. Alors, à bien des égards, nous faisons office de port pour Toronto; nous assurons le lien avec l'Ontario sur le pont terrestre entre l'Europe et le Canada. Notre portée commerciale est beaucoup plus solide que ce que pourraient imaginer les gens en pensant à un port situé au Canada atlantique. C'est ainsi que le port est conçu. C'est ainsi que nous le présentons. C'est ainsi qu'il a été construit. C'est dans le but de réaliser ces efficacités d'échelle — en gérant le plus de circulation canadienne possible — que nous offrons la fiabilité, le service et la main-d'oeuvre hautement spécialisée dont nous disposons dans le port.

Sur ce, monsieur le président, je conclus ma déclaration préliminaire et j'ai hâte de répondre aux questions.

● (1415)

**Le président:** C'est une très bonne réponse et une réponse très exhaustive à la question que j'ai posée. Je ne m'attendais pas du tout à une réponse aussi complète.

Monsieur Davies, vous avez la parole pour sept minutes.

**M. Don Davies (Vancouver Kingsway, NPD):** Merci, monsieur le président.

Merci à tous les témoins d'être venus.

Madame Janega, pouvez-vous nous donner des exemples tirés du secteur manufacturier au Canada atlantique de l'incidence négative qu'ont les actuels tarifs douaniers de l'UE sur les exportations du Canada atlantique vers l'Europe?

**Mme Ann Janega:** Je ne possède pas une connaissance détaillée de tous les secteurs, mais je sais qu'on a surtout insisté auprès de nous sur le secteur des fruits de mer. Je crois que vous avez probablement entendu ce matin des déclarations selon lesquelles certains tarifs douaniers seront complètement éliminés. Je crois qu'ils s'élèvent à environ 20 % dans le cas des produits tels que les crevettes nordiques et le homard. Je m'en remettrais à mes collègues de l'industrie des fruits de mer pour donner tous les détails à ce sujet.

**M. Don Davies:** Je suis certain que les fruits de mer peuvent être considérés comme un produit manufacturé, mais, lorsque je pense aux produits manufacturés, je pense à de la machinerie, à des biens, à un produit à valeur ajoutée, comme des pneus et ce genre de choses. Croyez-vous que l'AECG profitera particulièrement à d'autres secteurs en raison de la réduction des tarifs douaniers?

**Mme Ann Janega:** Je crois que oui, mais, malheureusement, je n'ai pas la réponse à cette question, surtout parce que je n'ai pas pu explorer l'accord intégral. J'ai des questions touchant certains domaines. Par exemple, hier une question m'a été soumise par une entreprise qui s'occupe d'équipement de traitement du gravier, d'agrégats. Elle achète de l'équipement. Souvent, elle est obligée de se procurer de l'équipement expédié par des sources et des pays avec lesquels elle préférerait ne pas faire affaire. Si elle achète l'équipement de l'Allemagne, par exemple, doit-il passer par les États-Unis? Quel sera l'impact sur le plan du coût? Nous sommes préoccupés par certains de ces détails, et nous comprenons qu'il va falloir faire d'autres recherches. Peut-être que les réponses ne sont même pas encore connues.

**M. Don Davies:** Avez-vous des estimations à nous transmettre concernant, par exemple, le nombre d'emplois que l'AECG créera, selon votre organisation, au Canada atlantique? Avez-vous un chiffre pour nous?

**Mme Ann Janega:** Non, je ne serais pas à l'aise de transmettre de telles données à l'heure actuelle, désolée.

**M. Don Davies:** Enfin, au chapitre des produits pharmaceutiques, je crois qu'il est presque certain que les modifications en matière de propriété intellectuelle apportées par l'AECG feront inévitablement monter le coût des médicaments, ce qui se répercute souvent chez les employeurs, surtout ceux qui offrent une assurance-médicaments à leurs employés. Y a-t-il des préoccupations parmi vos membres — vous représentez les fabricants et les exportateurs — au sujet de l'augmentation du coût des assurances-médicaments offertes par l'entreprise? Vous a-t-on exprimé de telles préoccupations?

**Mme Ann Janega:** Je reconnais que ce point a été ciblé, surtout par l'intermédiaire des médias. Je dois dire que la question des fabricants pharmaceutiques à l'extérieur de la région n'a pas été un dossier sur lequel j'ai travaillé personnellement. Je crois que mes collègues du bureau national se sont penchés sur cette question.

Je sais que Jason Myers, lorsqu'il s'est adressé au comité, a mentionné le nombre très général de 80 000 emplois dans tout le pays, de façon générale, sans parler de la croissance, pour revenir à votre question précédente sur les possibilités qu'offre l'accord.

Mais, pour ce qui est du secteur pharmaceutique, je suis désolée; je ne peux pas donner de détails.

• (1420)

**M. Don Davies:** Très bien.

J'ai regardé des chiffres d'Industrie Canada. Le déficit commercial du Canada avec l'UE depuis les 13 dernières années s'établit en moyenne à 19 milliards de dollars. Pour chaque dollar d'exportations canadiennes vers l'Europe, le Canada importe une valeur de 1,52 \$. C'est l'enjeu quantitatif. Sur le plan qualitatif, toutefois, le ministère fait aussi valoir que, dans 23 secteurs, le total des biens canadiens exportés vers l'Europe comprend un pourcentage beaucoup plus élevé de matières premières ou de biens à peine transformés, et nous importons une grande part de ces marchandises une fois qu'elles ont été manufacturées en Europe. J'ai ici un tableau qui indique que, des dix principales exportations canadiennes vers l'UE, sept sont de l'or, des diamants, des minerais de fer, de l'uranium, des produits

pétroliers, du blé, du charbon et des combustibles solides. Il s'agit de sept produits sur dix. Les dix importations canadiennes manufacturées sont des médicaments, des automobiles, des hélices et des turbines de turboréacteurs, des pièces d'équipement aérospatial, du vin, du sang et des préparations à base de sang, des pièces de machinerie et des instruments médicaux. Certaines personnes, comme Jim Stanford, font valoir que la réduction des tarifs douaniers exacerbera le déséquilibre commercial et fera augmenter la quantité de biens à peine transformés exportés vers l'Europe de même que l'importation de ces produits une fois manufacturés.

En votre qualité de représentante des fabricants canadiens, avez-vous quelque chose à nous dire à ce sujet?

**Mme Ann Janega:** Je crois que je reviendrais à mon commentaire au sujet du faible nombre d'entreprises véritablement actives dans le secteur de l'exportation à l'heure actuelle. Je parle d'entreprises que l'on présume rentables, qui mènent des activités, peut-être aux États-Unis ou peut-être seulement au Canada et qui, j'ignore pourquoi, n'ont jamais songé à élargir leur part de marché au-delà de nos frontières. Je vois cela comme un important débouché pour... Si l'on présume que l'exportation est une bonne chose et qu'elle permet d'injecter de l'argent étranger dans notre pays, alors nous voyons l'AECG comme un tremplin qui permet d'assurer notre croissance.

J'aimerais revenir sur d'autres questions que j'ai mentionnées sur le plan de l'accès à l'équipement; si les entreprises ici achètent de l'équipement, par exemple, et qu'elles doivent emprunter des detours pour arriver...

**M. Don Davies:** Cela pourrait les aider en tant que clients.

**Mme Ann Janega:** C'est exact. Alors, nous voyons cela comme une mesure prometteuse et positive.

**M. Don Davies:** Merci.

Monsieur Malec, selon vous, quelles industries accroîtront leurs expéditions, leurs exportations vers l'UE par l'intermédiaire d'Halifax en raison de l'AECG?

**M. George Malec:** Votre question précédente touchait un certain nombre d'expéditeurs. Statistiquement, ils faisaient déjà partie de la circulation. Nous pouvons prévoir une augmentation à ce chapitre.

Particulièrement, une industrie qui, selon notre interprétation, profitera nettement de l'AECG, c'est celle de l'exportation des fruits de mer de l'Atlantique, qui constitue un secteur très dynamique de notre économie d'exportation. L'intérêt du port d'Halifax tient au fait que, habituellement, les fruits de mer sont toujours exportés dans ce qu'on appelle des conteneurs réfrigérés. Il s'agit de conteneurs à valeur élevée qui exigent un tarif marchandise supplémentaire pour une ligne de navigation. De fait, c'est la raison pour laquelle plusieurs grandes lignes de navigation viennent à Halifax et utilisent les installations portuaires.

Ensuite, l'effet multiplicateur, monsieur, c'est que, lorsque vous avez déjà accosté et que vous chargez du crabe des neiges, du homard et des produits de cette nature qui sont destinés au marché européen, où on leur accorde une valeur supérieure, il est très probable que vous maximisiez votre escale au port, donc, grâce à l'embranchement ferroviaire, le volume des activités du CN augmentera encore. Il s'agit donc bel et bien d'un effet multiplicateur manifeste pour nous. Lorsque vous dites que l'AECG profitera à un produit en particulier, comme les fruits de mer de l'Atlantique, il y aura — et nous le voyons clairement — un avantage cumulatif, parce que ces navires passeront plus de temps au port et seront davantage incités à rentabiliser leur temps de façon à réduire le temps qu'ils passeraient dans un autre port, comme celui de New York, pour décharger de la marchandise destinée à Toronto ou à Chicago.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur O'Toole, vous avez sept minutes.

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

J'aimerais vous remercier tous d'avoir pris le temps de venir. Il est important que nous sortions d'Ottawa et écoutions des gens sur le terrain, comme on dit, pas seulement au sujet de l'accord, mais aussi pour discuter de la façon dont le pays et nos principaux secteurs peuvent se préparer au fur et à mesure que nous arrivons à la conclusion.

Mon ami M. Davies se lamente régulièrement du fait que les outils de commercialisation sont limités à chaque secteur, comme il dit. Mais je l'inviterais à les lire, parce que, madame Janega, il verrait alors que les fabricants de machinerie et d'équipement sont assujettis à un taux tarifaire de 2 à 8 % pour les exportations européennes; pour le secteur des pièces et de l'équipement électriques, ce taux est de 3 à 14 %; pour le secteur des instruments scientifiques et de précision, de 3 à 7 %; pour les produits ferroviaires, de 2 à 4 %; et pour le secteur des plastiques, des moules et des accessoires de tuyauterie, il varie de 6 à 8 %. Lorsque les industries et les fabricants auront fait le tour de la situation, ils constateront que le coût de leurs produits sera extrêmement compétitif en Europe dès le départ.

Mais ce préambule m'amène à une question liée à votre témoignage, lorsque vous avez parlé de votre importante statistique selon laquelle 24 % de la population active de la Nouvelle-Écosse est employée auprès de vos membres, c'est-à-dire dans le secteur manufacturier. Mais, ensuite, vous avez dit que seuls 500 pouvaient être considérés comme de véritables exportateurs. Selon vous, comment pourrions-nous inciter un plus grand nombre de ces importants employeurs du secteur manufacturier à envisager de prospecter des marchés à l'extérieur du Canada?

• (1425)

**Mme Ann Janega:** Je crois que c'est une question de tolérance au risque et d'éducation.

Une des portes qu'ouvre l'AECG tient à la possibilité de parler de ces enjeux ici aujourd'hui; les questions et les préoccupations, que nous puissions y répondre ou non. Il permet également aux entreprises d'apprendre à connaître les ressources à leur disposition par l'intermédiaire d'installations comme le port. En montrant à ces entreprises que les débouchés sont là et avec la collaboration de facilitateurs, comme les gouvernements ou les organismes tels que MEC, nous pouvons mener un examen minutieux et travailler dans cette direction. Mais, malheureusement, je n'ai pas de réponse immédiate.

**M. Erin O'Toole:** Monsieur Risley, qui a témoigné juste avant le dîner, a parlé du fait que son entreprise était naturellement bien

placée pour profiter de ce marché, mais aussi pour profiter du fait que d'autres marchés s'ouvrent et que les activités commerciales se diversifient en raison de leur envergure, en raison de leur taille. Il a déjà mis sur pied une équipe de vente et de commercialisation pour tirer profit de ces nouveaux marchés.

Dans le secteur manufacturier du Canada atlantique, vous attendez-vous à une augmentation des activités de consolidation, de sorte que les fabricants tirent avantage d'une plus grande taille pour être compétitifs au Canada, en Amérique du Nord, puis en Europe? Observez-vous une telle tendance?

**Mme Ann Janega:** Non, je ne crois pas avoir vu cela. Clearwater est une entreprise exceptionnelle à bien des égards, et nous sommes fiers de faire affaire avec elle. Je crois que beaucoup de ses concurrents aimeraient avoir atteint le même stade qu'elle.

Une tendance que j'observe se rattache à l'amélioration continue et au recours à des choses comme les technologies de production allégées et les techniques de gestion allégées; c'est-à-dire que les entreprises déploient beaucoup d'efforts pour éliminer les pertes de leur organisation et accroître leur efficacité et leur productivité. C'est une tendance que nous avons relevée.

**M. Erin O'Toole:** Merci.

Monsieur Malec et monsieur McGrail, merci beaucoup d'être venus. J'aime entendre des statistiques clés dans le cadre d'exposés, et une statistique que j'ai trouvée très intéressante dans votre exposé, monsieur Malec, c'est que 38 % du volume que traite votre autorité portuaire sont des biens qui parviennent ici en provenance de l'Europe.

Voici mes deux questions. Premièrement, que faites-vous au Canada en matière de promotion pour vous imposer comme le port de choix pour les exportateurs? Et, en Europe — nous avons entendu hier des représentants de Gateway —, mais que faites-vous pour être perçu par les exportateurs européens comme le premier port d'entrée au Canada, qui permet de raccourcir le trajet de deux jours? Et, deuxièmement, quelles sont les priorités pour votre campagne de financement, vos immobilisations, dans l'année à venir?

**M. George Malec:** Merci.

Pour ce qui est de la première question, nous reconnaissons très clairement qu'il s'agit, comme nous l'avons dit, d'échanges bilatéraux; ils doivent profiter aux deux parties: les Européens et les Canadiens. Alors, à cet égard, nous devons être sur le terrain pour sensibiliser et renseigner les intervenants du marché par rapport aux efficacités de la chaîne d'approvisionnement que permet le port d'Halifax pour faciliter ces échanges.

Vous avez entendu hier, d'Halifax Gateway, que nous avons récemment, par exemple, mené une campagne commerciale à ce sujet en Europe, et nous intervenons régulièrement en Europe. En fait, nous avons un agent d'affaires en Europe depuis un certain nombre d'années. Moi-même ainsi que d'autres membres de l'équipe d'expansion commerciale allons souvent en Europe pour travailler à ce chapitre. C'est la moitié de la réponse.

L'autre moitié, bien sûr, tient à la connaissance et à la sensibilisation à l'intérieur du Canada. Il y a environ deux mois, nous avons tenu à Toronto une séance sur l'accès, et, comme je l'ai déjà mentionné, à bien des égards, nous nous considérons comme le port de Toronto au chapitre de l'accessibilité à d'importants secteurs pour les importateurs et les exportateurs canadiens.

Nous avons exactement le même type de concept. Nous invitons les transitaires, les responsables de l'exploitation logistique, les fabricants, les importateurs et les exportateurs de tierces parties à assister à ces séances d'information. Puis, en collaboration avec des entités comme le CN, Nova Scotia Business Inc et l'aéroport international d'Halifax, nous parlons spécifiquement de la chaîne d'approvisionnement que nous offrons aux expéditeurs et des avantages que cela entraîne pour eux. Ainsi, nous nouons ces liens de sorte que, lorsqu'ils ont des questions qu'ils doivent aborder en profondeur, ils savent à qui s'adresser, et nous assurons auprès d'eux un suivi régulier sur les différentes mesures que nous pouvons prendre à cet égard.

Nous apportons aussi avec nous des bases de données statistiques très précises partout où nous allons et les perfectionnons. Nous recueillons les détails, par exemple, relatifs aux exportateurs et aux importateurs du port selon les marchandises en vrac et selon le tonnage, alors nous obtenons des profils d'expéditeurs très détaillés, et, encore une fois, nous assurons un suivi auprès de ces entreprises. Nous invitons aussi de grandes sociétés canadiennes, comme Canadian Tire, à participer à nos grands événements commerciaux. Par exemple, les Journées portuaires sont une célébration annuelle du Port d'Halifax. Dans les années passées, vous aurez peut-être vu des représentants de grandes entreprises canadiennes, comme Canadian Tire, faire office de conférencier invité. Cette année, c'est un représentant du CN qui était le conférencier invité aux Journées portuaires.

Alors, nous avons recours à une stratégie très intégrée, qui tient compte de notre devoir d'être actif sur deux marchés complémentaires — le marché canadien et le marché européen outre-mer —, pour promouvoir et accélérer les débouchés qu'offre l'AECG.

Au chapitre de l'infrastructure, comme je l'ai mentionné plus tôt, nous sommes sur le point de terminer un projet d'une valeur de 110 millions de dollars... Depuis quelques années, nous recensons l'infrastructure construite dans le port d'Halifax. Nous réinvestissons une grande part des recettes de l'exploitation du port d'Halifax, en notre qualité d'autorité portuaire, car nous savons que nous devons maintenir une infrastructure de haute qualité dans le port pour appuyer cette chaîne d'approvisionnement. C'est pourquoi nous avons construit les deux terminaux de conteneurs sur un certain nombre d'années; c'est pourquoi nous construisons le terminal multifonctionnel pour marchandises en vrac.

Nous avons investi dans l'élévateur à grains d'Halifax, par exemple, pour construire une installation de chargement par basculement, ce qui signifie simplement que nous pouvons maintenant prendre du soya de l'Île-du-Prince-Édouard, l'acheminer à Halifax par camion, charger cela dans l'excédent de conteneurs de 20 pieds sur la voie commerciale créée, et acheminer cela à des pays particulièrement disposés à recevoir des exportations agroalimentaires canadiennes sous forme conteneurisée. Dans le cas qui nous occupe, il s'agissait de 10 000 tonnes de soya provenant de l'Île-du-Prince-Édouard qui étaient exportées en Indonésie. Ce type de projet est la priorité lorsque nous planifions nos activités. Nous repérons les débouchés commerciaux dans le secteur, puis les besoins et la demande en infrastructure.

Nous venons de terminer encore quelques autres projets d'amélioration.

● (1430)

**Le président:** Je suis certain que vous aurez une autre occasion de répondre de façon plus exhaustive, mais notre temps est écoulé. Je

dois céder la parole à M. Pacetti. Il semble que vous gagniez à tous les coups. Vous n'êtes certainement pas perdant ici.

Allez-y, monsieur Pacetti.

**M. Massimo Pacetti (Saint-Léonard—Saint-Michel, Lib.):** C'est bien dit, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être venus.

Tout d'abord, madame Janega, vous avez parlé de votre secteur manufacturier ici en Nouvelle-Écosse. Je me demandais seulement si vous aviez une concentration particulière. Y a-t-il une industrie prédominante par rapport aux autres?

**Mme Ann Janega:** Par le passé, ça a toujours été les industries liées aux ressources naturelles, tout ce qui touche la mer, comme nous l'avons mentionné, ainsi que le bois et les produits forestiers. Ces industries continuent de prospérer. Je dirais que l'une de nos industries grandissantes et importantes tient à l'aérospatiale et à la défense. Un certain nombre d'entreprises sont actives dans la fabrication d'équipement pour ces industries; par exemple, une industrie de ressources océaniques florissante, c'est celle de l'acoustique sous-marine.

**M. Massimo Pacetti:** Je viens de Montréal, et notre secteur manufacturier est stagnant. Il perd en fait du terrain à cause de la concurrence de la Chine, alors je suis heureux de voir que le secteur manufacturier est un peu différent ici en Nouvelle-Écosse.

Cinq cents est un chiffre assez petit, je crois. Cela signifie que les entreprises que vous représentez ici en Nouvelle-Écosse sont petites?

● (1435)

**Mme Ann Janega:** Eh bien, il existe beaucoup plus d'entreprises que cela. Il s'agit de celles qui se sont clairement déclarées exportatrices internationales. D'autres entreprises sont dynamiques et viables, mais elles exploitent le marché intérieur.

**M. Massimo Pacetti:** Selon les commentaires que j'entends, c'est parce que ces entreprises sont trop petites et n'ont pas le financement adéquat pour exporter. Est-ce ce que vous constatez? Ces sociétés auront-elles la capacité d'obtenir l'investissement nécessaire pour exporter vers l'Europe? Cela va exiger un type d'investissement. Je ne parle pas nécessairement de capitaux. Il pourrait s'agir d'embaucher un employé supplémentaire pour gérer le volet des exportations de l'entreprise. Je ne suis pas certain...

**Mme Ann Janega:** Il y a un certain nombre d'obstacles, et nous pouvons consulter quelques études qui illustrent les principaux obstacles. Je crois que les entreprises peuvent le faire. Elles vont avoir besoin d'aide. Elles vont avoir besoin d'information.

**M. Massimo Pacetti:** C'est la question. Où peuvent-elles obtenir cette aide? Vont-elles devoir retourner au gouvernement pour demander de l'aide?

**Mme Ann Janega:** Non, je ne le crois pas.

J'aimerais aussi souligner les possibilités qui s'offrent aux fournisseurs aussi, les entreprises du secteur des services. Je crois que ces entreprises auront également la possibilité de devenir des exportateurs, ce qui n'a pas été le cas par le passé.

En tant qu'organisation, MEC établit des partenariats avec des groupes comme Exportation et développement Canada, qui offrent des services afin d'aider les entreprises à devenir des négociants. Voilà le défi pour des organismes tels que MEC: faire valoir cette possibilité. On ne peut pas le faire à leur place.

**M. Massimo Pacetti:** Oui, c'est ce que je demandais.



Monsieur Malec, mon temps est limité, alors j'ai quelques brèves questions. Tout d'abord, à titre d'information, quelle ville portuaire est votre principale compétitrice? Est-ce New York, car vous l'avez mentionnée, ou est-ce plus une ville canadienne, comme Montréal ou Toronto?

**M. George Malec:** Je dirais que, sur le plan stratégique, c'est probablement New York. La plupart des gens ignorent que, il y a un an seulement, le CN, le Port de Montréal et le Port d'Halifax se sont lancés dans une mission commerciale conjointe en Asie du Sud-Est. À bien des égards, c'était aussi un voyage d'affaires stratégique: pour les exploitants de navires importants, trop gros pour emprunter la voie maritime, le port d'Halifax est en compétition directe.

**M. Massimo Pacetti:** Quels étaient les trois? Montréal, Halifax et...

**M. George Malec:** Il s'agit de Montréal, du CN et du Port d'Halifax. Alors, au premier abord, on croirait que Montréal et Halifax sont en compétition à ce chapitre. Sur le plan stratégique, nous apportons tous deux quelque chose de très unique sur le marché pour appuyer les entreprises et les activités commerciales canadiennes. Montréal a de très bons antécédents en ce qui concerne le travail direct... le déchargement et le chargement des navires de plus petite taille qui vont sur la voie maritime. Notre créneau touche les plus gros navires qui ne peuvent pas emprunter cette voie.

L'important ici, c'est que nous soyons sur le terrain et offrons aux fournisseurs de la marchandise et aux transporteurs de la marchandise les ressources commerciales nécessaires pour venir au Canada.

**M. Massimo Pacetti:** Combien de temps prend la traversée de l'Atlantique par navire? Où se situerait un grand port? À Londres, à Barcelone...

**M. George Malec:** Il y en a plusieurs. Les ports qui nous alimentent peuvent être à Brême, à Londres, au Havre ou à Anvers. Deux grands ports que nous desservons actuellement sont ceux d'Anvers et de Brême. Le temps de transit — en général, à une vitesse de déplacement économique — est d'environ cinq jours. Alors cela dépend du...

**M. Massimo Pacetti:** Alors, si vous pouvez retrancher deux jours sur cinq, c'est énorme.

**M. George Malec:** C'est considérable, monsieur.

L'autre point important, c'est la voie commerciale sur laquelle se déplace le navire. S'il longe le littoral est de l'Amérique du Nord, à partir d'Halifax jusqu'à Savannah, c'est une voie commerciale particulière. S'il descend puis passe par le canal de Panama et fait le tour du monde, c'est une voie commerciale particulière. S'il va simplement d'un point à l'autre, de Montréal au Havre, par exemple, c'est une voie commerciale particulière. L'important, c'est que nous devons assurer la desserte de ces navires.

**M. Massimo Pacetti:** Vous avez fait un commentaire antérieur...

**Le président:** Il ne reste plus de temps.

**M. George Malec:** J'adore parler de cela.

**Le président:** Et c'est très intéressant pour le comité. J'étais stupéfié d'apprendre que vous pouviez rivaliser avec New York en permettant de raccourcir le trajet de deux jours. Je ne l'aurais pas cru si vous ne l'aviez pas dit, et je vous fais confiance.

Monsieur Cannan, la parole est à vous.

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

Merci, mesdames et messieurs, d'être ici aujourd'hui.

Je vais poursuivre sur cette lancée. Le président était ministre d'État aux Transports il y a quelques années. Je viens de la Colombie-Britannique; à Prince Rupert, c'est un peu la même chose avec l'Asie; nous avons cet avantage concurrentiel d'un jour sur la côte Ouest. Je crois qu'il faut assurément en parler à l'échelle mondiale. Je suis heureux que vous donniez plus d'ampleur à vos activités de promotion.

Si je regarde certains investissements qui ont été faits au cours des dernières années... Mon collègue, Gerald Keddy, le vaillant député de South Shore, près d'ici, siégeait autrefois au comité du commerce.

Je crois que le gouvernement a investi plus de 52,5 millions de dollars, dont un investissement de 17,5 millions de dollars récemment, pour agrandir votre terminal sud. Ces investissements vous ont-ils donné un avantage concurrentiel au moment de soutenir la concurrence dans le monde de l'expédition maritime?

• (1440)

**M. George Malec:** C'est absolument essentiel.

L'investissement du gouvernement du Canada, qui représente 50 % de la valeur de 110 millions de dollars des projets dont je viens de parler, que nous terminons à l'heure actuelle, est essentiel.

Comme je l'ai mentionné plus tôt, c'est vraiment une question de fiabilité et de vitesse, outre l'établissement des prix et la chaîne d'approvisionnement. Si vous ne pouvez pas assurer le chargement et le déchargement rapides de ces ressources maritimes — ces navires —, alors vous vous aliérez le marché. Vous n'êtes simplement pas fiable. La pression exercée à l'échelle mondiale sur ces lignes de navigation pour qu'elles respectent leur horaire d'appareillage est trop forte.

Les marges bénéficiaires sont très limitées. Si vous n'êtes pas un port fiable qui peut assurer le chargement/déchargement parce que vous avez la bonne infrastructure, alors vous leur imposez des pertes de temps. Par exemple, si un navire remonte la côte Est en direction du canal de Suez, il y a un système de convoi. Si vous ne respectez pas votre ETA, vous pourriez retarder le navire de 24 heures par rapport à son horaire, puis compromettre la disponibilité des postes à quai dans d'autres ports clés.

Il est essentiel d'avoir l'infrastructure qui permet de gérer ces éléments.

**L'hon. Ron Cannan:** Le comité du commerce — en 2008, je crois — s'est rendu au Panama. Personne n'a mentionné ce qui va arriver l'an prochain, lorsque ce port ouvrira et accroîtra la concurrence. Je suis heureux que nous puissions créer un partenariat avec une grande autorité portuaire.

Madame Janega, je reconnais l'excellent travail de Manufacturiers et exportateurs du Canada, de M. Myers et des milliers de membres qui représentent les entreprises et les employés. Nous reconnaissons le travail effectué et la création de partenariats avec nos provinces.

L'un de vos commentaires, dans le cadre de votre déclaration préliminaire, tenait au fait que la croissance par l'exportation est possible, mais aussi souhaitable.

J'aimerais que vous parliez un peu de cela, s'il vous plaît.

**Mme Ann Janega:** Je faisais allusion au faible nombre d'entreprises qui sont véritablement actives dans le secteur des exportations.

Je crois que nous pouvons conclure en disant qu'il n'est peut-être pas évident pour les entreprises de comprendre que les échanges et le fait de devenir une société de commerce extérieur sont non seulement un moyen d'augmenter leur chiffre d'affaires, mais en plus, une possibilité de le faire exponentiellement.

Nous devons démontrer que l'exportation, malgré les risques, les coûts et les autres effets secondaires qui s'y rattachent, comme l'a mentionné notre collègue ici présent, en vaut la peine. Nous devons démontrer l'avantage qui en découle, et des groupes comme MEC essaieront de le faire, car il y a des risques et cela peut être un peu effrayant.

**L'hon. Ron Cannan:** Toute cette croissance repose sur les partenariats. Il y a un seul contribuable, et nous devons tous travailler ensemble.

Nous avons accueilli ce matin le maire d'Halifax, M. Savage. Nous travaillons avec nos partenaires provinciaux — et, bien entendu, fédéraux aux quatre coins du pays — y compris avec nos établissements d'études postsecondaires. Nous entendrons des représentants de St. Mary's et de Dalhousie plus tard cet après-midi.

L'un des commentaires que nous avons entendus des témoins aujourd'hui — et dans le cadre de tous les différents témoignages —, tenait au défi associé à la main-d'oeuvre spécialisée compte tenu de notre population active vieillissante; le problème se pose, pas seulement pour l'avenir, mais dès aujourd'hui.

Selon MEC, le secteur privé peut-il jouer un plus grand rôle de collaboration avec nos partenaires provinciaux pour former la main-d'oeuvre de demain, afin qu'elle possède, dès l'obtention de son diplôme, les compétences nécessaires pour décrocher un emploi, plutôt que de terminer ses études avec un bout de papier sans pouvoir s'adapter au milieu de travail?

**Mme Ann Janega:** Je suis d'accord. Je crois qu'il y a là une énorme possibilité pour les employeurs.

Les finissants sont là, et les programmes de formation sont là, mais, je ne sais comment, le lien entre les deux n'est pas optimal. Je crois que, ici, en Nouvelle-Écosse, nous travaillons très efficacement avec le ministère du Travail et de l'Enseignement supérieur et un réseau de collèges communautaires très solide. Alors, les éléments sont en place.

Vous avez mentionné l'importance cruciale des partenariats. Nous partageons votre avis, mais les marchés aussi sont nécessaires. Je crois que nous devons commencer au début et montrer aux entreprises que, une fois qu'elles ont trouvé les marchés, ces autres ressources sont à leur disposition. L'AECG nous aidera à établir le lien avec ce marché.

**L'hon. Ron Cannan:** J'ai une question pour vous deux, qui a trait à notre situation actuelle par rapport à l'accord et aux partenariats.

L'un des commentaires que nous entendons concerne le degré de productivité du Canada.

Croyez-vous que cet accord du XXI<sup>e</sup> siècle — l'AECG — contribuera à accroître le degré de productivité au Canada?

• (1445)

**M. George Malec:** Tout d'abord, la productivité se rapproche beaucoup de mon commentaire au sujet de la fiabilité et de la vitesse.

L'AECG, en renforçant les échanges bilatéraux entre l'UE et le Canada, devrait nous aider à choisir les meilleurs modèles, les meilleurs cas et les meilleurs scénarios. Nous collaborons déjà très étroitement pour comprendre les pratiques exemplaires en vigueur dans d'autres ports. L'étroite relation que nous avons nouée en

conséquence, puis le fait de tirer parti de l'AECG, devraient contribuer à cela.

**Mme Ann Janega:** Je suis d'accord, et il faudrait peut-être aussi insister sur l'amélioration continue, qui fait partie de nos outils visant la productivité. Cela fonctionne bien.

**L'hon. Ron Cannan:** Selon vos membres, jusqu'à maintenant, quelle est la plus importante occasion qui s'offre?

Il va falloir attendre quelques années avant que tout soit en place. Je crois que le texte doit être traduit en 23 langues, être examiné à la loupe par des juristes et être adopté au Parlement du Canada et à l'UE.

Au cours des deux prochaines années, comment le gouvernement peut-il travailler avec MEC pour profiter de cet avantage par rapport aux États-Unis? Ils n'ont pas d'accord, et nous espérons commencer la course en peloton de tête, ce qui serait un avantage pour les Canadiens.

**Mme Ann Janega:** Je crois que c'est déjà amorcé dans le cadre de discussions comme celle-ci. Nous favorisons la sensibilisation à nos ressources, notre infrastructure et nos débouchés actuels. J'ai mentionné le modèle EUREKA, le programme de MEC pour les marchés correspondants. C'est en place.

Mon dernier commentaire, c'est que les organisations non gouvernementales comme Manufacturiers et exportateurs du Canada, ainsi que certaines associations du secteur des fruits de mer, ont un énorme défi à relever. Nous allons travailler très dur pour essayer de faire passer le message et d'offrir des débouchés à nos membres. De plus, cela représente une possibilité accrue pour nous de travailler avec le gouvernement.

Mais, enfin, nous considérons que l'accord suscite un élan d'optimisme. Il va être d'une grande aide, surtout dans les secteurs économiques qui ont éprouvé des difficultés par le passé.

**L'hon. Ron Cannan:** Merci. J'adore l'attitude optimiste.

**Le président:** Oui, tout à fait.

Merci beaucoup.

Brian Masse, la parole est à vous.

**M. Brian Masse (Windsor-Ouest, NPD):** Merci, monsieur le président, et je remercie les témoins d'être ici.

Madame Janega, vous avez cité une étude selon laquelle 80 000 emplois seraient créés. Cette étude a été menée en 2008, selon des données qui précèdent 2008. Depuis 2008, nous avons connu une grave crise financière mondiale. Il y a eu des problèmes en Grèce et en Europe qui se sont révélés considérables, et la valeur du dollar a changé.

Pourquoi cette étude est-elle toujours valide? Y a-t-il un aspect particulier qui vous incite à continuer de croire que nous allons avoir 80 000 emplois? De ces 80 000 emplois, combien seront répartis dans une région de l'Est comme l'Atlantique?

**Mme Ann Janega:** Je ne crois pas que je puisse préciser le nombre prévu. Nous pouvons examiner chaque secteur en Nouvelle-Écosse pour déterminer qui en profitera. Je sais que nous avons beaucoup discuté de l'industrie des fruits de mer, mais nous avons aussi appris des autorités du port d'Halifax qu'il s'agit d'un client de taille. Alors, il y a déjà un grand potentiel de croissance à ce chapitre.

D'autres secteurs actifs dont nous n'avons pas discuté sont, par exemple, la production de plastiques et les produits liés à l'industrie de la construction résidentielle. Ce sont des débouchés qui seront bientôt renforcés, selon mon interprétation des avantages immédiats qu'offre l'AECG.

Quant à l'étude dont vous parlez, je crois qu'il s'agit probablement de la plus récente sur laquelle nous nous appuyons. Je prévois toutefois que d'autres seront bientôt produites, alors nous aurons sous peu des chiffres plus fiables.

**M. Brian Masse:** Ce serait bien, car les choses ont changé depuis cette époque.

Vous avez mentionné les plastiques. Il s'agit d'un produit à valeur ajoutée. Quels autres produits seraient de bons exemples, selon vous? Le secteur manufacturier dans ma région est différent de celui d'ici, au Canada Atlantique. Pouvez-vous nommer des secteurs que nous devrions cibler pour voir un véritable accroissement des exportations vers l'Europe?

**Mme Ann Janega:** En ce qui concerne les produits ligneux, nous avons des panneaux de particules et des panneaux de lamelles. Cela ne semble pas très excitant, mais ce sont des composantes clés de l'industrie de l'habitation. Ces produits sont actuellement soumis à un désavantage de 7 %, et je sais qu'ils sont fabriqués ici en Nouvelle-Écosse.

**M. Brian Masse:** Vous avez mentionné le fait que les membres avaient besoin d'aide à ce chapitre. Le gouvernement a cessé de financer certains de ses services extérieurs de conseils commerciaux et systèmes de soutien, et il va continuer à effectuer des compressions.

L'ASFC est un autre bon exemple. Au cours des prochaines années — de 2012 à 2015 —, il y aura des compressions de 160 millions de dollars. Les opérations maritimes stratégiques ont été transférées à Toronto, et on a aussi retiré 19 chiens détecteurs de nos points d'entrée canadiens dans les ports et aux frontières.

Le gouvernement devrait-il continuer à réduire ces services, ou en avons-nous besoin pour faciliter les échanges et les exportations?

• (1450)

**Mme Ann Janega:** Les services sont nécessaires pour stimuler les échanges, et nous avons déjà de précieux services au Canada atlantique. Peut-être qu'avec l'AECG, à mesure que grandit la demande, nous aurons une occasion de plus pour faire valoir le bien-fondé de l'ajout de ressources à ce chapitre.

Je me reporterais à mon commentaire antérieur, toutefois: des organisations non gouvernementales continueront à renforcer ces liens et à promouvoir les programmes gouvernementaux, que ce soit à l'échelon fédéral ou à l'échelon provincial. C'est ce que nous faisons. Nous essayons de faciliter les enjeux commerciaux pour nos membres, et nous continuerons à le faire.

**M. Brian Masse:** Merci.

Monsieur Malec, en ce qui concerne vos activités, selon le témoignage du Halifax Gateway Council, il y a assez d'infrastructures en place pour répondre aux exigences de l'AECG en plus d'assurer la croissance.

Quel pourcentage de vos expéditions vont aux États-Unis par rapport au pourcentage acheminé en Europe?

Et, enfin, en ce qui a trait au canal de Panama et à son agrandissement, aurez-vous les capacités nécessaires pour répondre de façon adéquate aux besoins attendus de cette croissance aussi, si tout se passe tel que prévu et qu'on obtient les résultats escomptés?

**M. George Malec:** Selon la tendance commerciale actuelle avec les États-Unis, environ 17 % du volume conteneurisé qui passe par le port d'Halifax est destiné aux États-Unis ou en provient.

Lorsque nous regardons le modèle commercial européen et ce qu'encadre l'AECG, à l'exception des cargaisons de très grande valeur acheminées par avion, tout est transporté par navire. Il s'agit d'un immense marché pour nous. On dirait une simplification excessive, monsieur, mais je ne crois pas que nous puissions sous-estimer le fait que les échanges entre le Canada et les États-Unis se font principalement par voie terrestre, alors que les échanges avec l'Europe se font par voie maritime. Pour des infrastructures portuaires et des exploitants de port comme nous, il s'agit d'un enjeu majeur.

**M. Brian Masse:** Dix mille camions traversent chaque jour ma circonscription pour aller aux États-Unis.

**M. George Malec:** Alors, vous pouvez voir que les voies commerciales sont entièrement différentes sur le plan du déplacement.

**Le président:** Merci.

**M. George Malec:** Mon temps est-il écoulé?

**Le président:** Oui.

Nous allons passer à notre dernier intervenant, puis nous allons vous permettre de présenter une petite conclusion à votre réponse.

Allez-y.

**M. Devinder Shory (Calgary-Nord-Est, PCC):** Merci, monsieur le président.

Chers témoins, merci d'être venus cet après-midi.

Madame Janega, je crois comprendre que votre secteur est surtout composé de petites et moyennes entreprises, à 95 %, en fait. À mon avis, 80 % des emplois au Canada sont créés par des PME.

Compte tenu de la possibilité que présente selon vous la mise en oeuvre de l'AECG et, bien sûr, la position du Port d'Halifax constitue un avantage supplémentaire pour stimuler les affaires dans cette région, mes questions sont les suivantes.

À quel point, les petites entreprises que vous représentez sont-elles prêtes à se lancer sur le marché de l'UE, qui suppose 500 millions de consommateurs? Quels sont les défis que doivent relever les petites entreprises qui s'aventurent sur un tel marché? Votre organisation prend-elle des mesures pour les aider à se préparer à saisir pleinement les possibilités que présente l'AECG? Enfin, y a-t-il une stratégie d'expansion de l'UE visant précisément les manufacturiers et les exportateurs de la Nouvelle-Écosse?

**Mme Ann Janega:** Merci beaucoup.

À quel point les petites entreprises sont-elles bien préparées? Je crois que, de toute évidence, cela varie d'un secteur à l'autre et en fonction de l'entreprise particulière. Je crois que la plupart des petites entreprises ne pensent probablement même pas à... Vous avez mentionné la question de la création d'emplois. Je ne crois pas que l'entreprise commence par se demander combien d'emplois elle peut créer aujourd'hui. Je crois que la plupart de ces entreprises commencent par se demander s'il existe un marché, si elles peuvent optimiser les ressources pour les consommateurs et, bien entendu, si elle peut être rentable.

La réponse à cette question variera d'un secteur à l'autre, et, comme je l'ai mentionné, certains secteurs sont plus progressistes que d'autres ici en Nouvelle-Écosse. Les secteurs de l'aérospatiale et de la défense, par exemple, ont souvent des partenariats internationaux qui peuvent se révéler cruciaux à leur réussite.

Les défis nous attendent. À mon avis, qu'il s'agisse d'accès à l'information ou d'aide pour surmonter certains obstacles, comme ceux liés aux tarifs douaniers, à la langue ou aux autorités douanières, nombre de partenaires sont là pour aider à relever ces défis.

Selon MEC, l'une de nos initiatives les plus stimulantes est celle dont j'ai parlé plus tôt, qui se rattache au Réseau Entreprise Europe. Il s'agit d'un réseau existant qui offre un service d'appariement des débouchés et des partenaires. MEC est maintenant l'agent de mise en oeuvre pour le Réseau Entreprise Europe. Nous l'avons appelé le Réseau Entreprise Canada. Cela permettra très facilement, sans frais, à une entreprise de tester le marché pour connaître les débouchés disponibles.

Enfin, pour ce qui est d'une stratégie d'exportation européenne, notre organisation, dont les activités sont assurées par une main-d'oeuvre relativement modeste, a une présence en Europe et est mieux placée pour établir des liens avec certains des débouchés et des partenaires.

• (1455)

**M. Devinder Shory:** Aujourd'hui et hier, nous avons entendu des témoins qui éprouvaient des réserves par rapport à l'AECG. Comment réagissent ceux que vous représentez? Partagent-ils ces réserves ou a-t-on l'impression que l'augmentation des exportations ailleurs qu'en Amérique du Nord sera un grand avantage pour les petites et moyennes entreprises?

**Mme Ann Janega:** Notre organisation a des questions au sujet de l'AECG qui n'ont pas encore été explorées, des choses comme les répercussions qu'aura l'entente sur les règles d'origine, la certification des produits, les dispositions réglementaires liées aux voyages d'affaires pour des gens qui font la navette afin de profiter des débouchés. J'ai mentionné l'approvisionnement gouvernemental. Cela suscite des questions pour nous, et nous tenons à l'oeil des enjeux comme le règlement de différends.

**M. Devinder Shory:** Monsieur Malec, avant de venir au Canada, nous étions propriétaires d'une compagnie de transport, et l'idéal, c'est d'avoir des chargements — comme nous appelons ça — dans les deux directions, à l'arrivée et au départ.

Vous avez parlé d'efficacité de la chaîne d'approvisionnement, ce qui profitera assurément au port, en raison des chargements qui proviennent des deux côtés. J'aimerais vous permettre de poursuivre vos commentaires. Vous avez été interrompu par le généreux président.

**M. George Malec:** Est-ce l'heure du canal de Panama?

**Le président:** Oui, c'est l'heure du canal de Panama. Allez-y, vous pouvez répondre.

**M. George Malec:** Merci.

Sur ce thème, prenons l'exemple du canal de Panama pour répondre à la question. Les répercussions que nous envisageons à ce chapitre sont neutres ou positives, car ce qui arrive à l'heure actuelle, c'est que les expéditeurs qui envoient des biens aux quatre coins du monde par l'intermédiaire de différents services passant par le canal de Panama le font à l'aide de navires ayant essentiellement une capacité de 4 000 à 4 500 conteneurs. Lorsque l'élargissement du canal de Panama sera terminé en 2015-2016, les expéditeurs

pourront économiser en passant à de plus gros navires. Alors, plutôt que d'utiliser deux navires d'une capacité de 4 000 EVP — équivalents 20 pieds — on pourra utiliser un seul navire d'une capacité de 7 500 ou 8 000 EVP. Les gains en efficacité touchent le carburant, les frais d'exploitation et beaucoup d'autres choses.

Vous exploitez ces navires dans le cadre d'un service circumterrestre. Disons que vous partez de l'Asie, passez par le canal de Panama, longez la côte Est de l'Amérique du Nord, puis vous vous engagez dans le canal de Suez dans le cadre de votre service. En prévoyant amarrer à Halifax après ce circuit, vous pourrez charger le gros navire à sa capacité de transport maximale, grâce à notre port en eau profonde et à notre infrastructure relative aux conteneurs, et, bien entendu, chaque conteneur — chaque tonne de marchandises chargées — contribue à la rentabilité du voyage.

C'est pourquoi nous prévoyons que l'élargissement du canal de Panama aura un impact positif. Cela ne nous nuira pas. Cela ne nous enlèvera rien, car une bonne part de la circulation qu'on tente de détourner se fait maintenant exclusivement par voie maritime à destination de ports de la côte Ouest et est transférée sur un pont terrestre — par voie ferroviaire, habituellement — vers la portion est de l'Amérique du Nord. La possibilité qui s'offre maintenant aux expéditeurs consiste à acheminer la marchandise exclusivement par eau, puis à la décharger directement dans des ports sur la côte Est de l'Amérique du Nord. L'existence d'un créneau pour nous tient à l'avantage ajouté: nous pourrions parler aux expéditeurs et leur expliquer: « Vous pouvez maximiser la valeur de ce service circumterrestre à l'aide de notre port en eau profonde et de notre infrastructure, qui vous permettra de charger de la marchandise jusqu'à la capacité de transport sécuritaire maximale du navire, plutôt que d'accoster à New York où la profondeur des eaux limite la quantité de marchandises que vous pouvez charger et le niveau d'eau jusqu'auquel vous pouvez charger le navire. »

Est-ce que cela répond à votre question?

• (1500)

**Le président:** Oui, sans aucun doute.

Juste pour revenir sur vos commentaires précédents, pourriez-vous doubler la capacité portuaire à l'heure actuelle?

**M. George Malec:** Nous pourrions la tripler, monsieur. Nous pourrions tripler le volume de conteneurs à nos deux terminaux à l'heure actuelle, et le CN pourrait tripler le volume de fret transporté sur sa principale voie ferroviaire qui relie le centre du Canada à la côte Est ici.

**Le président:** Il s'agit d'un énorme débouché.

Sur ce, je vous remercie tous de votre témoignage. Nous avons hâte de profiter de la grande prospérité qui découlera des possibilités qu'offre l'AECG. Merci beaucoup.

Sur ce, nous allons suspendre la séance pour laisser le prochain groupe de témoins s'installer.

•

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

•

• (1515)

**Le président:** Nous reprenons la séance. Nous avons ici avec nous nos témoins du deuxième groupe.

Nous accueillons M. Peter Connors, président, Eastern Shore Fishermen's Protective Association et Jerry Staples, vice-président, Service aérien, marketing et développement, Autorité aéroportuaire internationale d'Halifax.

Nous sommes ravis que vous ayez pu vous joindre à nous aujourd'hui. Le comité a hâte d'entendre votre témoignage.

Nous allons commencer par vous, monsieur Connors. La parole est à vous.

**M. Peter Connors (président, Eastern Shore Fisherman's Protective Association):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je représente des pêcheurs de la côte Est, d'Halifax à Canso. Je représente une petite collectivité, qui se situe au tout début de la chaîne d'approvisionnement; j'imagine qu'on pourrait appeler ça ainsi.

Je n'ai pas une grande expertise commerciale. C'est du ressort de quelqu'un d'autre. Ce n'est pas mon champ d'expertise, d'aucune façon, mais je voulais venir témoigner à titre de pêcheur et expliquer au comité les espoirs que nous, les petits pêcheurs et les petites collectivités, entretenons à l'égard des débouchés qui pourraient entraîner l'accord de libre-échange avec l'Europe. J'aimerais aussi vous transmettre certaines de nos préoccupations, pour examen, et j'espère que vous pourrez les écarter, ou à tout le moins en prendre note, et peut-être qu'elles pourront vous éclairer un peu.

Je représente 220 entreprises indépendantes, en fait. Il s'agit d'entreprises individuelles: des pêcheurs de la côte Est de la Nouvelle-Écosse, d'Halifax à environ la hauteur de Canso. La plupart sont des pêcheurs côtiers qui pêchent le homard, le crabe des neiges et le poisson de fond, pêche qui se limite actuellement au flétan, mais aussi le hareng, le maquereau et le thon. Il s'agit d'une pêche plurispécifique, mais la pêche de poissons de fond se limite actuellement au flétan.

Notre exclusion de la pêche de poissons de fond a été un dur coup pour notre région à la fin des années 1980, mais l'augmentation et l'abondance de crabe des neiges et de homard aurait pu quelque peu contrebalancer la perte de revenus issus des poissons de fond si la capacité de commercialisation avait pu suivre.

Si les marchés internationaux existants ne peuvent pas économiquement absorber la production durable de nos fruits de mer, il est inutile pour moi de faire valoir à quel point les nouveaux marchés et la réduction des barrières tarifaires sont importants pour nos industries. À cette fin, nous appuyons les efforts de notre délégation commerciale visant à accroître les échanges avec d'autres pays. Je dois toutefois préciser que notre soutien est tempéré par notre préoccupation liée à la souveraineté locale touchant ce qui est essentiellement considéré comme un actif stratégique pour nos régions, à savoir la principale raison — c'est-à-dire la ressource — de notre existence et notre seule perspective de prospérité à court terme.

Nous sommes préoccupés par notre capacité de maintenir les politiques que nous avons fait mettre en place après tant d'efforts, pour protéger le contrôle local de cette ressource stratégique, ainsi que la répartition des efforts et des profits. Nous sommes enthousiastes à l'idée de vendre ce que nous produisons, mais nous ne sommes pas prêts à vendre nos moyens de production ni notre autonomie à quelque prix que ce soit. Nous souscrivons à l'idée que le commerce est une façon d'intégrer les collectivités les unes aux autres et même, dans une certaine mesure, d'assurer la péréquation, mais le commerce ne doit jamais être un instrument de prise de contrôle ou de conquête.

Nous demandons à nos négociateurs d'envisager avec une très grande circonspection l'application et les conséquences possibles des dispositions proposées par d'autres pays et même des intérêts de notre propre milieu d'affaires et ceux du milieu d'affaires international. Veuillez tenir compte de la vulnérabilité de ces

collectivités rurales et des conséquences qu'aurait la négligence de défendre leurs intérêts économiques sur la structure démographique et le tissu social de nos régions.

• (1520)

Quant à l'effet des échanges commerciaux sur la structure économique, opérationnelle et sociale, permettez-moi de donner un exemple de leur incidence sur l'indépendance de notre région, qui est pour nous une priorité.

Si une société particulière cherche à se prévaloir des échanges pour son propre intérêt, et que, par la suite, les échanges sont contrôlés par cette société, cela pourrait avoir un impact considérable sur le fonctionnement d'un libre marché. Cela réduirait la capacité des producteurs locaux d'encourager l'investissement privé local, et, en fait, nous laisserait à la merci des intérêts de cette société, en plus d'entraîner des pertes sur le plan de la structure sociale. Dans un tel cas, notre société d'entreprises indépendantes prendrait une orientation syndicale, et toutes les retombées économiques, surtout les profits, iraient je ne sais où.

Il s'agit pour nous d'un enjeu important, le contrôle et la propriété de la ressource lesquels, dernièrement, ont fait l'objet d'échanges, et nous sommes très préoccupés par ce qu'il pourrait advenir à ce chapitre.

Beaucoup croient que les facteurs circonstanciels sont déjà prédominants au chapitre de la commercialisation de nos produits; nous parlons ici de la capacité de ces sociétés internationales d'établir de façon arbitraire le prix de notre produit dans l'intérêt de l'entité choisie. Poussé à l'extrême, ce pouvoir assujettirait et détruirait le système économique et politique que nous appelons aujourd'hui un système de libre marché gouverné par les lois de la démocratie.

Nous nous trouvons à la croisée des chemins sur les plans politique et économique, et nous serons à l'affût des signes qui indiquent comment nous devons structurer notre réponse. Les membres de notre industrie estiment que, pour conserver notre patrimoine, à savoir la pêche sur de petits navires, dans des ports de pêche en eaux peu profondes, près des petites collectivités — ces petites collectivités qui existent pour cette seule raison, afin que les pêcheurs puissent pêcher à proximité, ce qui est la façon dont la pêche doit être faite dans cette région — et commercialiser notre produit en fonction du fait qu'il vient de ce type d'entreprise, et d'être soutenu pour faire justement cela, nous aurions besoin d'une voie commerciale, si vous voulez, ou d'une autoroute commerciale accessible à toutes les petites entreprises, à toutes les entreprises indépendantes, afin qu'elles puissent mener leurs activités sans dépendre d'entreprises ou de sociétés détenant un monopole, afin d'empêcher la monopolisation des leviers de pouvoir commercial, qui permettrait à une société de contrôler l'accès à un système de libre marché autrement concurrentiel.

Un gouvernement démocratique ou une autre institution démocratique universelle — si nous voulons demeurer une démocratie — doit contrôler ces mécanismes. Il faudrait peut-être intégrer aussi à une telle autoroute commerciale une forme de mécanisme national tenant compte de la valeur d'exportation de certains de nos produits, pour que l'établissement de prix d'éviction par des sociétés excessivement compétitives... surtout à une époque d'abondance, comme celle que nous vivons actuellement dans notre industrie cruciale du homard.

Selon un rapport de Gardner Pinfold, nos exportateurs de homard nationaux sont exposés à des conséquences négatives du fait qu'ils doivent se livrer concurrence pour percer sur des marchés étrangers. Tous ces régimes ou ces lignes directrices d'établissement des prix et le mécanisme de partage de la voie commerciale visant à protéger le système compétitif devraient faire l'objet d'un examen par un organisme intégré adroitement dirigé par les détenteurs du pouvoir. À l'heure actuelle, ce sont toujours nos gouvernements démocratiquement élus qui ont le pouvoir de changer la nature de notre structure politique, économique et sociale pour des raisons commerciales.

• (1525)

Les sociétés sont axées sur les échanges commerciaux, personnels et internationaux. Les gouvernements modernes devront, au bout du compte — en raison des décisions qu'ils prennent actuellement sur les échanges commerciaux — assumer la responsabilité des décisions futures prises par des sociétés futures, qui seront façonnées par les dispositions des accords commerciaux conclus aujourd'hui.

Encore une fois, nous ne sommes pas disposés à renoncer, à aucun prix, au contrôle local de nos ressources locales et à notre indépendance. Je reconnais que des principes individuels et ceux d'entreprises collectives peuvent s'opposer et la nécessité inhérente d'avoir les deux. On a intérêt à considérer et à négocier la question de savoir si ces deux types de principes doivent demeurer concurrentiels et fonctionner en parallèle ou s'il y a lieu de les intégrer à une structure unique si nous voulons trouver une solution aux forces qui s'opposent et récolter les avantages des deux systèmes plutôt que de préparer le terrain pour une confrontation acrimonieuse dans l'avenir, avec tout le stress que cela comporte.

Comme je l'ai mentionné plus tôt, nous sommes à la croisée des chemins, et c'est un moment stratégique pour qu'interviennent les grands pouvoirs neutres. J'en appelle à vous, mesdames et messieurs les sénateurs, en votre qualité d'intellectuels sobres et réfléchis, pour propager le message aux autorités négociatrices concernées.

Je vous remercie de votre temps.

• (1530)

**Le président:** Merci beaucoup.

En fait, nous sommes des députés et non pas des sénateurs. Nous avons eu des frissons, mais néanmoins...

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Peter Connors:** Vous êtes un comité permanent, alors j'ai mal compris depuis le début, ou les choses auraient pu être différentes.

**Le président:** C'est très bien.

Monsieur Staples, la parole est à vous.

**M. Jerry Staples (vice-président, Service aérien, marketing et développement, Autorité aéroportuaire internationale d'Halifax):** Merci, monsieur le président.

Bonjour. Je m'appelle Jerry Staples, et je suis vice-président, Service aérien, marketing et développement, Autorité aéroportuaire internationale d'Halifax.

Tom Ruth, notre PDG, vous transmet ses salutations et regrette de ne pas avoir pu être présent. Il n'a pas pu venir en raison d'engagements antérieurs.

Je vais vous mettre un peu en contexte. Le 25 octobre, l'autorité aéroportuaire a publié un communiqué de presse selon lequel elle se réjouissait de l'AECG. Nous sommes en faveur de ce programme, essentiellement parce que notre objectif stratégique est d'augmenter le fret, le fret aérien.

Pour donner suite aux commentaires de Peter, le homard est une marchandise d'une importance énorme pour nous à Halifax. En fait, les homards représentent 80 % du fret aérien. Il s'agit d'un produit dense à valeur élevée, ce qui plaît aux transporteurs.

Nous avons des marchés cibles en Europe. Francfort en est un. Nous sommes actuellement desservis par Air Canada et Cargojet: Cargojet pour l'Europe, et Air Canada à Heathrow, à Londres, au quotidien. Il s'agit d'un aéronef de passagers, un Boeing 767, muni de soutes ventrales. Je le souligne, car, compte tenu des très modestes marges de profit des entreprises de transport aérien, la capacité de transporter de la marchandise peut être le complément qui fait que l'entreprise est rentable et qui nous permet de maintenir le service aux passagers.

Nous avons aussi une demande d'avion-cargo, comblée par les appareils de Cargojet que j'ai mentionné plus tôt, un exploitant de fret entièrement canadien — le seul — possédant des avions-cargos et assurant une desserte internationale. Nous sommes heureux de faire affaire avec lui à Halifax.

En collaborant avec lui et avec d'autres transporteurs, il y a une possibilité de si des marchandises comme le homard et d'autres fruits de mer... Il y a en fait des produits comme le merlu argenté, espèce qui n'est pas consommée sur notre marché, mais pour laquelle il y a une demande en Europe. Alors, nous voyons des débouchés à ce chapitre. C'est en parfaite harmonie avec les objectifs stratégiques que nous visons.

En fait, nous avons fait transiter 29,5 millions de kilogrammes de fret en 2012. Nous cherchons à doubler ce chiffre d'ici les cinq prochaines années.

Il y a des inconnues par rapport à l'AECG, mais nous allons faire nos devoirs et notre recherche et allons collaborer avec des partenaires de l'industrie pour que ces fournitures soient transportées par air. Nous avons la capacité nécessaire, et le fait de doubler le volume est une attente raisonnable.

Nous avons fait un investissement. L'autorité portuaire, en collaboration avec des sociétés privées, Gateway Facilities Inc., a construit les aérogares de fret banalisés. J'imagine que la plupart d'entre vous voyagez par avion et, lorsque vous vous rendez à l'aéroport, vous voyez cette installation à votre droite en sortant de la route principale. Il s'agit d'une installation de 40 000 pieds carrés, dont 7 000 pieds carrés d'espace chauffé ou climatisé. Au moment de la construction, il fallait un peu se demander ce qu'il fallait faire en premier pour assurer une meilleure manutention du fret, des produits périssables.

En fait, il s'agit de l'aérogare efficiente la plus grande et la plus moderne dotée d'un accès direct au côté piste au nord de Miami. Il s'agit d'un atout d'une importance capitale pour nous.

Il y a tout juste un an, en fait, c'était à la mi-novembre 2012, nous avons procédé au prolongement des pistes sur 10 500 pieds. Nous remercions les gouvernements fédéral et provincial d'avoir fait l'investissement qui nous a permis de réaliser cela. Mais la seule raison de ce changement touchait non pas le transport des passagers, mais l'harmonisation avec notre stratégie de fret. Un gros porteur chargé à pleine capacité a besoin de ce prolongement pour décoller.

Alors, encore une fois, il s'agit de deux pièces d'infrastructure qui sont en place à l'heure actuelle.

Il y a plus de détails dans mon mémoire. Essentiellement, l'aéroport est un moteur économique. Nos retombées économiques sont de l'ordre de 1,27 milliard de dollars. Les passagers et le fret ont accès à des marchés au Canada, aux États-Unis, dans les Caraïbes et en Europe. Les activités sont menées 24 heures sur 24 et sept jours sur sept sans restriction du bruit. Il s'agit d'un élément clé, qui représente une grande partie de notre proposition de valeur, car, lorsque nous voyons arriver l'AECG et constatons que nos compétiteurs américains — essentiellement les aéroports de Boston et de New York, Newark et JFK — sont assujettis à des restrictions du bruit... Alors, à un moment donné, habituellement juste avant minuit ou à minuit pile, ces aéroports suspendent leurs activités, et la circulation est très dense. Ce n'est pas le cas à Halifax. Nous sommes essentiellement ouverts 24 heures sur 24 et sept jours sur sept, service de douanes inclus, ce qui nous donne un énorme avantage.

• (1535)

Le fret aérien doit aller dans les deux directions, alors nous avons un déséquilibre particulier à Halifax, car la plupart des aéroports de l'Amérique du Nord sont des importateurs — des importateurs nets —, tandis que nous sommes des exportateurs nets. Encore une fois, c'est en raison des fruits de mer. Une autre possibilité que nous envisageons est le rapatriement de certaines de ces activités d'importation, qui passent par Boston et New York pour les marchés nord-américains; nous pourrions les faire passer par le Canada, puis charger la marchandise dans des camions ou la transporter encore par avion vers de grands marchés en 13 ou 18 heures, ce qui créerait de l'emploi et augmenterait l'assiette de l'impôt au profit des Canadiens.

Nous sommes un aéroport de classe mondiale. Notre énoncé de mission est assez clair: « un aéroport de classe mondiale qui crée de la prospérité dans notre région en reliant le Canada atlantique au reste du monde par voie aérienne ». Nous nous sommes attachés à la croissance du service aérien, comme je l'ai dit, pour ce qui est du fret, mais il importe de garder à l'esprit que le fret soutiendra la croissance du volet des passagers. Nous nous attachons en fait à deux éléments clés.

Je crois que vous avez entendu le témoignage de Joyce Carter et de Nancy Phillips de l'Halifax Gateway Council hier. J'ai pu participer à cette mission récente. Nous nous sommes concentrés sur l'annonce de l'AECG, qui coïncidait comme par hasard avec notre voyage prévu en Europe. L'investissement de 115 milliards de dollars prévu pour les mégaprojets au Canada atlantique a été très bien accueilli, mais, à mon avis, il y a une énorme possibilité — une obligation pour certains d'entre nous — de faire passer le message en Europe. Cela ne suscite tout simplement pas autant d'attention que ça devrait, à mon avis.

L'élimination des tarifs douaniers sur les marchandises fraîches comme les fruits de mer vivants fera grimper notre demande en matière de fret. Nous voyons un avantage très marqué. Cet avantage, combiné à l'élimination des tarifs sur les produits forestiers et les produits agroalimentaires frais, comme les bleuets, fait en sorte que les choses s'annoncent très bien pour nous à l'Aéroport international d'Halifax. Après tout, Oxford, en Nouvelle-Écosse, est la capitale des bleuets du Canada.

L'aspect de la mobilité de la main-d'oeuvre nous importe également. Si vous songez aux mégaprojets prévus d'une valeur de 115 milliards de dollars, le Canada atlantique n'a pas la capacité nécessaire, si vous voulez, pour mener à terme tous ces projets, alors cela va probablement signifier, du point de vue de la main-d'oeuvre spécialisée et du secteur professionnel, que les gens devront venir de l'étranger pour travailler sur la côte. Nous voyons cela dans l'AECG.

Encore une fois, rien n'est encore fait, mais nous pouvons voir l'intention, je suppose, et nous voyons cela d'un oeil optimiste.

Cette période préalable est cruciale, encore une fois, pour accroître la sensibilisation à l'AECG. Nous aimerions participer à ces efforts, particulièrement sur les marchés européens. Je crois que je ferais aussi valoir en Europe que, au fur et à mesure que nous attirons une plus grande capacité de fret vers l'Europe, les avions peuvent aller plus loin. Si vous prenez Francfort, une destination au sommet de nos priorités stratégiques, il y a d'énormes liens avec l'Asie, le Moyen-Orient et l'Afrique. C'est aussi vrai d'autres grands centres. À mesure que seront peaufinés les menus détails de l'accord, nous allons devoir axer nos efforts sur la définition quantitative du potentiel chez nous et des retombées économiques que cela entraînera.

En ce qui a trait à l'harmonisation de l'interprétation administrative parmi les différents ministères, on l'a vu avec l'accord Ciel bleu — ou Ciel ouvert, si vous voulez — entre le Canada et l'UE, plusieurs ministères ont dû intervenir pour que cela se réalise. Il s'agit de la période préliminaire, et je vous demanderais de songer à coordonner les différents ministères, que ce soit le ministère des Finances ou le MAECI, comme je l'appelle encore... Je crois comprendre que le sigle a récemment changé. Les différents ministères qui doivent administrer et interpréter des dispositions législatives et réglementaires doivent se parler entre eux plus tôt afin de ne pas retarder la mise en oeuvre, parce que, dans certains cas, je vois deux ans dans un document, et cinq ou six ans dans un autre, selon l'entité concernée. D'un point de vue administratif, la situation peut dérapier assez facilement. Elle a dérapé par le passé. Nous vous encourageons à vous pencher sur cet aspect.

• (1540)

Merci de m'avoir donné l'occasion de vous communiquer quelques idées.

**Le président:** Merci beaucoup, à tous les deux, d'avoir témoigné.

Maintenant, nous allons passer aux questions et réponses. Commençons par M. Chisholm.

La parole est à vous, monsieur, pour sept minutes.

**M. Robert Chisholm (Dartmouth—Cole Harbour, NPD):** Merci, monsieur le président.

Merci à nos deux invités d'être venus cet après-midi nous faire part de vos idées sur cet important enjeu.

Premièrement, monsieur Connors, vous avez très bien fait passer votre message. Vous représentez un groupe de 226 membres, est-ce exact?

**M. Peter Connors:** Oui, environ 220.

**M. Robert Chisholm:** Oui. Il s'agit d'entreprises individuelles et de petites entreprises dans les collectivités de la côte Est, d'Halifax à Canso, comme vous l'avez dit. Elles exploitent une ressource qui, comme on en a discuté au cours des derniers jours, est considérée comme une marchandise très précieuse sur le marché européen. J'ai l'impression qu'il y a des préoccupations liées à la perte de vos membres et à la perte de contrôle des petites entreprises dans ce secteur.

J'aimerais seulement obtenir des clarifications. Je crois comprendre que cela se rattache probablement aux activités, menées depuis quelques années, sur la séparation des flottilles des propriétaires-exploitants et à la question du contrôle des permis et des efforts. Pourriez-vous donner un peu plus de détails à ce sujet pour le comité?

**M. Peter Connors:** Oui, nous en sommes là. Pour cette ressource, il est probablement question d'une valeur de 30 à 40 millions de dollars dans les régions que je représente. Ce sont de petites collectivités. Il n'y a là-bas rien d'autre que cette ressource pour attirer l'industrie. La valeur de cette ressource, les droits de propriété connexes, les quotas — nous appelons cela l'allocation —, puis l'accès à cette ressource, c'est-à-dire la capacité de la pêcher ou d'obtenir un permis pour le faire, et ce sont là deux choses différentes... Nous devons maintenir la valeur de la ressource afin de financer nos collectivités et de les maintenir en place, car c'est notre unique source de revenu indépendant et notre seul moyen de subsistance.

On a mis cela en péril. Il y a bien sûr des sociétés qui aimeraient acheter la ressource comme n'importe quelle autre ressource, du pétrole ou je ne sais quoi. Elle est très précieuse, et sa valeur ne fera qu'augmenter. Nous comprenons cela.

**M. Robert Chisholm:** D'accord, et, à l'heure actuelle, des politiques sont en place pour empêcher l'achat et le regroupement de ces permis.

**M. Peter Connors:** C'est exact. Nous avons une politique de séparation des flottilles à l'intention des propriétaires exploitants. Autrement dit, seuls les habitants de ces collectivités peuvent détenir ces permis à l'heure actuelle. Comme nous considérons cela comme étant un atout stratégique, nous avons insisté à cet égard. Il y a aussi une disposition relative à la proximité, qui prévoit que vous devez vivre à proximité; vous devez vivre dans ces collectivités.

**M. Robert Chisholm:** C'est exact.

**M. Peter Connors:** Cela permet de distribuer les profits de la ressource dans toutes les collectivités avoisinantes.

**M. Robert Chisholm:** C'est juste. Dans d'autres administrations, on a suspendu les contrôles prévoyant cette allocation ou, comme vous l'avez dit, ces quotas. Par conséquent, les droits de propriété se concentrent dans les mains d'un groupe de plus en plus petit. Je pense particulièrement à la côte Ouest. Beaucoup de collectivités côtières en ont souffert. Je crois que c'est la préoccupation — n'est ce pas? — que vous partagez avec vos membres sur la côte Est.

• (1545)

**M. Peter Connors:** C'est exact. Dans la première partie de mon exposé, j'ai évoqué le fait que, à l'heure actuelle, en Colombie-Britannique, la plupart des pêcheurs qui touchaient autrefois de bons revenus ont vu cette ressource être vendue. Maintenant, ils pêchent tout simplement pour les sociétés et les investisseurs — les pétrolières ou je ne sais quoi — qui ont acheté la ressource. Ce sont aujourd'hui de simples employés qui touchent des salaires très modestes.

**M. Robert Chisholm:** Un témoin plus tôt a soulevé la possibilité que des dispositions de l'AECG, l'AECG lui-même, ou l'un de ses appendices, par exemple, mettent en péril ces politiques d'une façon ou d'une autre. Je n'ai pas encore de réponse à cet égard. Nous examinons soigneusement les choses. Certains éléments donnent à penser que ce ne sera pas le cas, mais la prochaine entente, le PTP, aura peut-être...

Quoi qu'il en soit, je vous suis reconnaissant d'avoir attiré notre attention sur cette préoccupation. Nous sommes assez bien conscients de cet enjeu et, idéalement, sur le plan de la commercialisation des ressources, certaines recommandations du groupe d'experts maritimes sur les homards, si elles sont mises en oeuvre, aideront l'industrie et les entreprises individuelles à conserver le contrôle.

**M. Peter Connors:** C'est exact, et ce travail est en cours.

À l'heure actuelle, une autre préoccupation qui touche le volet de la commercialisation, c'est que nous avons vu arriver des acheteurs qui possédaient des marchés à créneau. Ils pouvaient nous offrir plus pour notre produit, mais, bien sûr, on les a torpillés. On les a rappelés à l'ordre, si vous voulez, pour qu'ils utilisent une certaine filière. Ils ne pouvaient pas payer le prix; ils devaient suivre le mouvement, pour ainsi dire. Ils étaient limités dans leur façon de mener leurs activités. Cela limite la concurrence.

De notre côté, nous cherchons la concurrence. De plus en plus, la concurrence semble se regrouper. Prenez un bureau de la concurrence; il enquêtera dans le cas où un groupe de gens fixe les prix, mais, lorsque les membres de ce groupe se rachètent l'un l'autre jusqu'à ce qu'il n'en reste qu'un ou deux, eh bien, l'établissement des prix devient... Il n'y a plus de concurrence.

**M. Robert Chisholm:** Eh bien, j'espère que nous aurons l'occasion d'examiner cette question pendant un certain moment au sein du Comité sur les pêches.

Monsieur Staples, je voulais vous poser une question concernant la ressource des pêches. Nous avons accueilli hier un représentant de la Nova Scotia Fish Packers Association qui a dit que, aujourd'hui, on transportait le poisson par camion jusqu'à Logan...

**Le président:** Très rapidement.

**M. Robert Chisholm:** Il s'est un peu amusé de la possibilité qu'Halifax fasse concurrence à Logan en ayant la capacité de transporter ce volume. Avez-vous un commentaire à ce sujet? Je n'ai pas eu l'occasion de lui poser cette question.

**Le président:** Une réponse très brève.

**M. Jerry Staples:** Il y a une difficulté liée à l'établissement du prix, car la capacité de chargement du compartiment ventral doit être vendue à des prix de gros, comparativement à une exploitation d'avions cargo. Là où je voulais en venir pour Halifax, c'est que, en construisant de plus grands aéronefs pour passagers, nous augmentons notre capacité de chargement du compartiment ventral, ce qui permettra de réduire les prix. Il y a toujours un marché pour les produits haut de gamme dans des avions cargo de Logan.

**Le président:** Très bien.

Monsieur O'Toole, vous avez la parole pour sept minutes.

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

Et merci à vous deux, messieurs, d'avoir pris le temps de venir témoigner devant nous. Nous savons que vous avez pris du temps dans votre journée, mais c'est important pour nous d'entendre les gens directement, pour qu'ils nous fassent part de leur optimisme ou de leur enthousiasme ou encore de leurs sources de préoccupation.

J'ai des questions sur vos deux exposés. Je vais commencer par M. Connors.

Vous avez dit que votre association représentait 220 gens d'affaires individuels, des pêcheurs — comme vous les décrivez — faisant de la pêche côtière, d'Halifax à Canso, la région de Cap-Breton, et qu'ils pêchaient surtout du homard, du crabe et du flétan. Vous avez beaucoup parlé d'autonomie et, certes, à la lumière de mon service militaire ici, de mon travail auprès de collectivités de pêcheurs dans le cadre de mes fonctions liées aux Sea King, et même après avoir mené des opérations de sauvetage, je sais qu'on parle d'un groupe de gens forts et résistants.

Vous avez parlé de vos préoccupations quant à l'accès de ces particuliers à l'entente avec l'UE. Je me demande d'où provient cette préoccupation.



J'imagine que, à titre de producteurs ou de pêcheurs particuliers, ils vendent à un agent, ou à quelqu'un, dans leur village ou dans un autre établissement avoisinant, et c'est ainsi qu'ils accèdent au marché. Pourriez-vous parler un peu plus de cet aspect?

• (1550)

**M. Peter Connors:** Oui, c'est vrai, et la plupart de ces gens vivent dans la localité. Ils souffrent à l'heure actuelle. Je n'accuse personne ici. Je soulève simplement des préoccupations et des observations que j'ai entendues au fil des ans.

Il semble y avoir... J'appelle ça l'établissement de prix d'éviction. Quoi qu'il en soit, on observe actuellement de la manipulation des prix visant à consolider le secteur commercial, à notre avis. À l'heure actuelle, je sais qu'il y a une abondance, et tout, mais il y a beaucoup de meilleurs marchés, plus qu'à n'importe quel moment dans l'histoire, mais nous n'obtenons que 50 % du prix que nous obtenions pour les homards il y a 12, 13 ou 14 ans. Parallèlement, le flétan vaut environ cinq fois plus qu'il y a cinq ans seulement.

Alors, c'est un peu incohérent. Cela donne à penser qu'il y a des activités de consolidation dans le secteur commercial, et, plus la taille des joueurs augmente, moins il y a d'avantages pour les pêcheurs au bout du compte. Nous commençons à envisager la possibilité de mobiliser nos acheteurs locaux, de sorte que nous puissions maintenir notre infrastructure locale, et vendre directement sur ces marchés à créneau, idéalement en Europe.

Je ne veux pas sembler trop négatif. Je crois qu'il y a des possibilités ici, si nous pouvons établir le bon type de mécanisme qui nous permettra d'en profiter. Mais si nous allons tomber sous le joug d'un écrasant pouvoir monolithique qui va dominer les marchés et nous exploiter, alors nous ne tirerons aucun avantage de la situation. Alors, j'aimerais juste que vous en teniez compte au moment de formuler vos recommandations.

**M. Erin O'Toole:** Bien sûr. Si on parle du homard en particulier, monsieur Connors, lorsque je vivais ici, à la fin des années 1990 et au début des années 2000, l'un de mes amis proches était courtier en homard pour Schwimms. Je crois que le prix du homard à l'heure actuelle a davantage à voir avec la récession mondiale qu'a évitée le Canada. Mais, certes, nos amis sur les grands marchés américains — comme Las Vegas et un certain nombre d'endroits où on achète beaucoup de homard — ont modéré leurs ardeurs, ce qui a affecté les prix.

J'ignore si vous avez assisté à notre séance de ce matin. On a entendu des préoccupations quant à la possibilité que l'entente ne profite qu'aux pêcheurs — à savoir les hommes et les femmes sur les navires, le long des côtes et en haute mer — et pas aux transformateurs. Ce matin, nous avons abordé le fait que les tarifs douaniers européens actuellement en vigueur pour les poissons et fruits de mer transformés sont beaucoup plus élevés. Alors, le homard frais — je poursuis avec l'exemple du homard, car j'aime vraiment le homard — a un taux tarifaire de 8 %, mais le taux tarifaire est de 20 % pour le homard transformé. L'élimination de ces tarifs offre clairement un avantage à l'industrie de la transformation et aux pêcheurs et, d'ailleurs, M. Risley, qui était ici, a parlé du fait que c'était une bonne chose pour les deux groupes, particulièrement pour les emplois dans le secteur de la transformation à long terme, puisque ces taux tarifaires de 20 % allaient être éliminés.

**M. Peter Connors:** Oui. Michael Gardner a fait allusion à cela devant un comité sénatorial, c'est-à-dire au fait que la concurrence de nos exportateurs coûtait très cher à nos industries nationales. Je crois qu'il faut se pencher sur ce problème, mais il est peut-être de portée

nationale. Vous savez, c'est peut-être un problème de l'industrie qu'il faut régler ici.

Mais, à l'heure actuelle, compte tenu de la quantité de homard qui arrive, et surtout de la qualité de ce homard, les transformateurs jouent un rôle plus important. Pour ce qui est de la réduction de ce tarif douanier, si nous pouvons établir le bon type de structure et conclure le bon type d'ententes à la suite du bon type de négociations que tout le monde semble si réticent à entreprendre... Nous nous sommes tant battus, j'imagine, au fil des ans, pour faire concurrence, pour essayer de mettre de l'ordre là-dedans, que les gens sont réticents à revenir aux enjeux controversés que sont le partage de la ressource et les avantages de la ressource. Mais nous sommes au bas de la chaîne à l'heure actuelle.

• (1555)

**M. Erin O'Toole:** Nous voulons que les pêcheurs comme les transformateurs gagnent à ce chapitre.

Merci. Je suis désolé de devoir vous pousser, mais mon temps est limité.

J'aimerais poser une question à M. Staples. Merci d'être venu. Je sais que le gouvernement fédéral était fier de son partenariat avec le gouvernement de la Nouvelle-Écosse pour le prolongement de la piste de l'aéroport avec l'aide de l'autorité portuaire, et il semble que l'aéroport devient de plus en plus une plaque tournante pour l'industrie, qu'il s'agisse de CHC, d'IMP ou de Cougar. Pourriez-vous nous parler de l'importance de cet aéroport de calibre mondial et de l'autre plaque tournante qui s'appuie sur l'aéroport pour stimuler l'économie de la Nouvelle-Écosse?

**M. Jerry Staples:** Merci.

Oui, il s'agit d'un aéroport de calibre mondial, et nous gagnons constamment des prix. Compte tenu de l'infrastructure et de tout ce qui s'y est greffé... Il n'y a pas beaucoup d'aéroports au Canada qui peuvent se vanter d'avoir le siège social de deux compagnies aériennes: Chorus Aviation, par l'intermédiaire de Jazz, pour le compte d'Air Canada; et Canjet, les deux à Halifax. Ensuite, il y a toute la question de l'aéronautique, dont vous avez probablement entendu parler plus tôt.

Il ne fait aucun doute que l'infrastructure a contribué à ce type d'essor.

**Le président:** Merci.

Monsieur Pacetti, vous avez cinq minutes.

**M. Massimo Pacetti:** Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins d'être venus.

Monsieur Connors, je répète probablement la question, mais, comme je suis un citoyen, je veux clarifier ce que vous entendez exactement par le « contrôle de la ressource ». Est-ce comme un système de quotas, où vous êtes propriétaire de la ressource?

**M. Peter Connors:** Oui, nous avons lutté pendant des années contre les quotas, car les pêcheurs... Je devrais aussi dire les pêcheuses, car il y a beaucoup de femmes actives dans l'industrie maintenant...

J'ai oublié la question.

**M. Massimo Pacetti:** Que signifie exactement « contrôle de la ressource »?

**M. Peter Connors:** Par le passé, il y avait des permis et des saisons. Le permis donnait accès à la ressource, et il permettait également la répartition. Il n'y avait pas de quotas. Il n'y avait pas de certificat de propriété, si vous voulez, outre l'accès ou le droit — ou plutôt le privilège — d'exploiter la ressource.

Mais, ensuite, on a introduit un système de quotas... Il faudrait trois jours pour discuter du système de quotas. Il a établi une distinction entre le droit de propriété sur le poisson et le privilège de le pêcher.

**M. Massimo Pacetti:** À un moment, vous avez dit que vous perdriez le contrôle. Comment perdez-vous le contrôle? De quoi exactement perdriez-vous le contrôle? L'activité de pêche proprement dite? Le permis? Les quotas? Quelle serait la perte entraînée par le libre-échange?

**M. Peter Connors:** S'il y a des dispositions, par exemple, selon lesquelles les politiques que nous avons en place seraient réputées protéger le droit de propriété local, de sorte qu'il soit nécessaire de passer par le marché ouvert...

**M. Massimo Pacetti:** Le droit de propriété sur la ressource, c'est-à-dire le poisson?

**M. Peter Connors:** Oui, et les permis proprement dits, comme celui du propriétaire-exploitant et le...

**M. Massimo Pacetti:** Craignez-vous qu'il n'y ait aucune demande pour votre produit?

**M. Peter Connors:** Je ne crains pas qu'il n'y ait aucune demande pour notre produit, mais je crains que le pouvoir de l'argent... Aussi lucrative que soit la pêche, je ne représente toujours personne qui n'a assez de capitaux pour acheter un permis de crabe à deux millions de dollars. Lorsque ce permis sera mis en vente, il ira à quelqu'un qui a accès...

**M. Massimo Pacetti:** Quelqu'un qui en a les moyens.

**M. Peter Connors:** Quelqu'un qui en a les moyens, et cette personne va l'acheter.

**M. Massimo Pacetti:** Et dominer le marché.

**M. Peter Connors:** Oui, c'est exact, et elle peut ainsi établir un monopole.

**M. Massimo Pacetti:** Vous parliez aussi de la « capacité de commercialisation ». Vous avez dit que, lorsque les espèces de poissons pêchés changent, vous n'avez pas la capacité de modifier votre stratégie de commercialisation à l'avenant.

Ai-je bien compris?

**M. Peter Connors:** Pardon? Qu'avez-vous dit?

**M. Massimo Pacetti:** À un certain moment, vous avez dit que vous n'aviez pas une capacité de commercialisation suffisante lorsque les poissons que vous pêchiez changeaient. Je présume que si vous pêchez le homard, puis devez passer à une autre espèce, vous devez modifier votre stratégie de commercialisation.

**M. Peter Connors:** Non. Ce que je voulais dire, c'est que nous pêchons deux fois plus de homard, mais les récessions et les limites du marché sont invoquées pour justifier le prix modeste que nous obtenons, comparativement à celui d'il y a plusieurs années. Un plus grand accès à un plus grand nombre de marchés, et peut-être une différente approche de commercialisation, pourrait permettre de contourner certains des goulots d'étranglement actuels.

•(1600)

**M. Massimo Pacetti:** Comment accéderiez-vous aux nouveaux marchés? Vous auriez besoin de capitaux, n'est-ce pas? Vous auriez besoin d'argent.

**M. Peter Connors:** C'est exact.

**M. Massimo Pacetti:** Où obtiendriez-vous cet argent?

**M. Peter Connors:** C'est ça, la question.

**M. Massimo Pacetti:** Vous tourneriez-vous vers le gouvernement pour avoir de l'aide?

**M. Peter Connors:** Eh bien, c'est une question ouverte à l'heure actuelle.

**M. Massimo Pacetti:** D'accord. Très bien.

Je veux poser une autre question.

Monsieur Staples, vous avez parlé de produits périssables. Y a-t-il d'autres types de produits que vous pouvez entreposer ou expédier ou pour lesquels il y a une demande immédiate?

**M. Jerry Staples:** Je suppose que je parle des produits périssables, les produits qui seront transportés vers l'Est, vers l'Europe. Les vols doivent être remplis à capacité dans les deux sens. Si vous songez aux produits expédiés en Amérique du Nord — en particulier aux aéroports de Boston et de New York — et à certains de leurs désavantages concurrentiels par rapport à Halifax, en faisant passer ces produits par Halifax, pour ensuite les introduire sur les grands marchés de la côte Est...

Il y a également un avantage environnemental...

**M. Massimo Pacetti:** Je parle seulement du risque sur le plan de la commercialisation.

Disons que les produits périssables proviennent de la Nouvelle-Écosse — et ce serait probablement du poisson — et que la demande en produits de la pêche diminue: pourriez-vous accroître vos recettes en vous tournant vers d'autres types de produits?

**M. Jerry Staples:** À l'heure actuelle, nous dépendons lourdement du poisson, mais il y a d'autres produits frais, comme les bleuets, qui sont destinés au marché dans cet état.

**M. Massimo Pacetti:** Alors, il y a un potentiel d'expansion.

Merci.

**Le président:** Monsieur Shory, la parole est à vous.

**M. Devinder Shory:** Merci, monsieur le président.

Merci à tous les témoins de comparaître devant le comité cet après-midi.

Monsieur Connors, je suis certain que vous vous réjouissez d'avoir la possibilité de nous faire part de votre point de vue et de vos préoccupations. Les membres du comité vous sont également très reconnaissants d'être venus aujourd'hui.

Monsieur Staples, comme Stanfield est l'aéroport international nord-américain situé le plus près de l'Union européenne, il est bien placé pour jouer un rôle important.

Lorsque l'accord économique entre le Canada et l'Union européenne va occasionner un accroissement des besoins en matière de fret aérien, d'entreposage et d'autres services logistiques, que compte faire l'Autorité aéroportuaire d'Halifax pour composer avec cette pression accrue sur ses installations?

**M. Jerry Staples:** Nous avons réservé des terrains pour la mise en valeur d'une subdivision qui mène actuellement des opérations de manutention des cargaisons. L'installation exploitée par Gateway Facilities, que j'ai mentionnée dans ma déclaration préliminaire, est la plus importante. L'optimisation de ces terrains passe par la mise en valeur des installations de fret aérien.

Aussitôt que l'installation de Gateway fonctionnera à plein régime, nous pourrions accélérer l'aménagement de l'autre terrain. Cela ne relèvera pas nécessairement de l'autorité aéroportuaire; nous aimerions voir le secteur privé s'en charger. On a relevé une foule de cas — en Europe, particulièrement — où des aéroports ou leurs partenaires communautaires ont dû d'abord jeter les bases du projet d'aménagement, l'exemple classique étant celui de la Belgique.

**M. Devinder Shory:** Il y a certainement un potentiel, et j'ai remarqué l'enthousiasme qui anime la majorité des témoins.

Est-ce que l'autorité aéroportuaire travaille avec des intervenants de l'industrie afin de connaître leurs besoins à ce chapitre et de cerner les éléments qui pourraient être requis pour composer avec l'accroissement de l'activité commerciale qu'on attend dans le sillage de la mise en oeuvre de l'AECG?

**M. Jerry Staples:** Oui, concernant plusieurs aspects. Nous travaillons individuellement avec des entreprises particulières qui font de l'exportation ou de l'importation, ou les deux. Nous sommes membres du Conseil canadien du homard. Nous avons créé un organe axé sur le transport de marchandises qui se réunit environ trois fois par année. On y retrouve des transitaires et des expéditeurs, c'est-à-dire les joueurs de l'industrie qui ont besoin du fret aérien. Nous les utilisons en tant que ressource pour renforcer et harmoniser nos stratégies.

**M. Devinder Shory:** Quelles sont les difficultés — et je suis certain qu'il y aura des difficultés inhérentes à vos projets — que vous prévoyez et que vous aimeriez atténuer?

•(1605)

**M. Jerry Staples:** Je crois qu'il y en a deux.

La première, en deux mots, tient à la mise en valeur des marchés européens et à l'accès aux ressources financières qui permettront aux divers intervenants de faire cela ensemble.

La deuxième difficulté concerne le fait d'attirer les joueurs ayant la capacité de composer avec un volume élevé. Cet aspect est probablement moins préoccupant que le premier, car, si la demande en services de transport de marchandises est là — comme vous le savez, les avions sont des actifs très mobiles —, alors les transporteurs s'installeront dans les marchés pour s'en occuper.

**M. Devinder Shory:** Le comité a entendu le témoignage de M. Malec, de l'Autorité aéroportuaire d'Halifax, et il a mentionné certains des gains en efficacité qu'on pourrait faire à l'égard de la chaîne d'approvisionnement, en se chargeant, essentiellement, des mouvements de marchandises dans les deux sens.

Voyez-vous là une occasion? L'autorité aéroportuaire a-t-elle songé à se positionner en tant qu'intervenant pouvant se charger du transport de marchandises dans les deux sens?

**M. Jerry Staples:** Nous faisons cela. Brièvement, je vous dirais que nous avons un modèle de prévision des coûts qui nous aide à montrer aux gens en quoi il serait moins coûteux pour eux de faire passer leurs marchandises par Halifax plutôt que par Logan et New York.

Il y a aussi la réalité toute simple qu'on touche le sol nord-américain plus rapidement. Or, en atterrissant plus vite, on gagne

quelques heures de vol par rapport à d'autres marchés, même Chicago, et ce, dans les deux sens. Si vous multipliez cela par une somme de 15 000 à 20 000 \$ l'heure pour exploiter l'appareil — chaque vol coûte de l'argent —, et tenez compte des émissions environnementales, comme votre avion n'est pas à moitié vide... vous apporterez un chargement complet à Halifax, et vous allez toujours partir avec un chargement complet, en raison principalement de l'avantage dont nous jouissons ici au chapitre de l'exportation de homard.

**M. Devinder Shory:** À la lumière de ce que vous savez actuellement de l'accord de l'AECG, voyez-vous un inconvénient quelconque à cette entente?

**M. Jerry Staples:** Je suppose qu'il y a encore beaucoup d'inconnu pour l'instant. Le facteur temps est important selon nous, et il faut que les ministères gouvernementaux accordent leurs violons et fassent ce qu'il faut pour éliminer les obstacles. S'il y a de l'action, on pourra mettre en valeur le potentiel de croissance.

**M. Devinder Shory:** Combien de temps me reste-t-il, monsieur le président?

**Le président:** Il est à peu près écoulé. Peut-être une autre question, rapidement.

**M. Devinder Shory:** J'ai terminé, monsieur le président.

**Le président:** J'aimerais intervenir avant que nous passions à la deuxième série d'interventions.

Monsieur Connors, vous représentez les petits pêcheurs de la côte Est, n'est-ce pas?

**M. Peter Connors:** Oui, à l'est d'Halifax.

**Le président:** D'accord. Quel pourcentage de ces petits pêcheurs votre organisme représente-t-il? Sont-ils tous membres?

**M. Peter Connors:** Nous représentons tous les pêcheurs, de Halifax jusqu'à Marie Joseph, à peu près, et à partir de là, c'est le territoire de la Guysborough County Inshore Fishermen's Association. Elle compte plus de 100 membres, peut-être 125 ou 150.

**Le président:** Il y a une question qui s'impose à l'esprit. Vous recommandez qu'on mette fin à la capacité de vendre un quota de pêche afin que vous puissiez conserver ce quota. C'est bien ça?

**M. Peter Connors:** Le système de quotas est en place.

**Le président:** C'est ça. Mais si vous ne pouviez vendre le quota, vous renoncerez, comme vous l'avez dit, à 2 millions de dollars. C'est ça que vous préconisez, non?

**M. Peter Connors:** Nous sommes à la croisée des chemins maintenant. La question du financement surgit, et c'est une grande question, maintenant, car nombre de pêcheurs qui doivent détenir ce permis s'adressent à des sociétés qui ont les moyens de financer ce permis pour eux. Alors, ce sont elles qui mènent la barque.

**Le président:** Alors, la question est la suivante: préconisez-vous l'interdiction de vendre son quota?

**M. Peter Connors:** Non.

**Le président:** D'accord.

**M. Peter Connors:** Non, nous ne suggérons pas que le quota soit donné à la collectivité ni autre chose du genre. Il faut établir une disposition pour que ces quotas puissent être cédés tout en restant dans la collectivité. Cela dit, la collectivité continue de faire face au défi de trouver du financement pour que le membre de la collectivité qui détient le quota puisse le conserver.

**Le président:** On dirait que vous voulez pouvoir le vendre, mais pas à n'importe qui.

**M. Peter Connors:** Oui, je suppose que c'est ça.

**Le président:** C'est raisonnable. Je ne voulais pas m'appesantir sur le sujet, mais je tenais à bien comprendre votre propos.

Monsieur Morin, la parole est à vous pour cinq minutes.

**M. Marc-André Morin (Laurentides—Labelle, NPD):** Monsieur Connors, d'après ce que je vois, les pêcheurs arrivent à peine à obtenir un prix qui couvre leurs coûts d'exploitation. Il suffit de penser à la pêche au homard du Nouveau-Brunswick, qui a été retardée parce que les pêcheurs n'étaient pas disposés à vendre leurs produits à perte. C'est l'un des problèmes, je crois, car on voit le prix au détail du homard — à Montréal, disons —, et on se demande pourquoi ces gens ont tant de mal à gagner leur vie.

Croyez-vous que ce problème risque de s'aggraver si des pressions s'exercent au chapitre de l'exportation vers l'Europe? Les exportateurs vont-ils exercer des pressions afin de payer encore moins cher leurs produits?

• (1610)

**M. Peter Connors:** Oui, ma réponse précédente concernait en partie les marchés à créneau et le marché intérieur. Nous avons rencontré, il y a trois semaines seulement, des chefs cuisiniers qui aimeraient bien acheter du poisson frais, mais qui ne peuvent en acheter qu'une certaine quantité. Le problème tient à la quantité qu'ils achètent.

C'est la même chose que sur les marchés à créneau, comme le homard, et toute autre espèce. La capacité n'est pas toujours suffisante par rapport au volume que nous pêchons, alors nous devons nous rabattre sur les courtiers en marchandises, qui traitent toutes les marchandises de la même façon. Dans ce cas, la transaction repose sur des facteurs tout autres que la qualité du poisson frais et la réalité de ce marché à créneau particulier.

Alors, vous avez deux marchés différents, et cela pourrait avoir une incidence sur ces marchés, tout dépendant du canal commercial choisi et de la façon dont il est configuré, selon moi.

**M. Marc-André Morin:** Lorsque le produit est traité comme toute autre marchandise, vous vous retrouvez en concurrence avec d'autres pays qui vendent le même produit.

**M. Peter Connors:** Oui, c'est exact.

**Le président:** Merci beaucoup.

**L'hon. Ron Cannan:** Merci beaucoup, monsieur le président, et merci à nos témoins.

Merci beaucoup, monsieur Connors, de prendre la parole cet après-midi. Votre témoignage était très intéressant et très passionné. Les représentants de l'industrie de la pêche de Terre-Neuve et de partout dans les Maritimes nous ont dit que la pêche fait partie de notre culture et de l'histoire du Canada et qu'il s'agit d'une ressource. Je viens pour ma part de la Colombie-Britannique, région comblée d'une diversité de ressources.

J'essaie de comprendre ce que vous avez dit au sujet des grandes difficultés que connaît actuellement votre industrie. Les recettes de la pêche au homard accusent une baisse d'environ 50 %, alors on peut raisonnablement affirmer que le statu quo ne fonctionne pas.

**M. Peter Connors:** C'est notre opinion, oui.

**L'hon. Ron Cannan:** Pourriez-vous nous fournir des précisions sur cette question? Si vous étiez ministre des Pêches, quel type de structure ou de mécanisme cherchiez-vous à établir?

**M. Peter Connors:** Ce que je disais concernait non pas tant le gouvernement fédéral que l'organisation globale du secteur, car notre

système, fondé sur les principes de l'économie de marché, ne semble pas très bien servir les intérêts de l'industrie à l'heure actuelle. Il y a eu énormément de fusions dans certains secteurs, et cela n'a pas l'air de très bien fonctionner. Je crois qu'il faut structurer le processus de négociation et assurer une certaine coordination à l'égard de certaines d'entre elles. Il faudrait inscrire l'industrie des Maritimes dans une sorte de structure remplaçant la formule qui — selon nous — ne fonctionne pas actuellement — une structure plus concertée, si vous voulez —, afin que nous puissions collaborer davantage au lieu de nous faire concurrence inutilement. Nous soupçonnons certaines manoeuvres de manipulation des prix de causer des problèmes.

• (1615)

**L'hon. Ron Cannan:** Si vous aviez accès au marché de l'Union européenne, quelque 500 millions de bouches de plus à nourrir, ce serait toute une occasion, n'est-ce pas? Vous dites que vous n'avez pas les ressources nécessaires pour mettre en place l'infrastructure qui vous permettrait de tirer avantage de cette occasion, en raison de la structure en place à l'heure actuelle.

**M. Peter Connors:** C'est mon opinion. Je crois que nous avons besoin d'aide pour rallier tout le monde à la cause et convenir d'une structure qui nous permettra de tirer parti de cette occasion. Je crois que nous allons devoir faire cela.

**L'hon. Ron Cannan:** Votre association compte plus de 220 membres: avez-vous déjà songé à établir une coopérative?

**M. Peter Connors:** Certains y ont songé, d'autres pas. Comme je l'ai déjà dit, il y a toujours deux écoles de pensée, et cela correspond à l'une d'elles.

Nous sommes en transition. Pendant des années, l'industrie a été constituée de propriétaires-exploitants. Le gouvernement fédéral gérait cette pêche. Essentiellement, les pêcheurs vendaient leur poisson aux acheteurs, et, comme c'est le cas sur l'actuel marché libre, évoluaient dans un cadre régi par le gouvernement fédéral. Nous nous retrouvons maintenant dans une situation où nous devons restructurer le marché, et nous sommes pas mal vulnérables parce que nous n'avons pas beaucoup de ressources. Certaines des organisations ne sont pas aussi fortes qu'elles pourraient l'être. Je crois qu'il va falloir fournir un peu d'aide.

Je ne saurais trop insister sur l'importance que revêt cet enjeu pour les collectivités locales, sur son caractère stratégique, car nombre de gens dans les régions périphériques du Canada atlantique seront dans une situation difficile si cela n'est pas mis en place. Le potentiel est là, mais, vu la façon dont vont les choses, l'occasion risque de nous passer sous le nez, et ce sont nos régions rurales qui accuseront le coup.

**L'hon. Ron Cannan:** C'est effectivement un point tournant, et je crois qu'il est très important que l'association se mobilise afin d'aider la collectivité à rester fière de son histoire et de son patrimoine et de promouvoir un sentiment d'appartenance au sein des générations à venir.

Je vous souhaite la meilleure des chances. Merci.

**M. Peter Connors:** Merci.

Sur la question du transfert de permis et de la vente du quota, nous espérons que... Ce que nous voulons, c'est l'établissement d'une restriction selon laquelle le permis doit passer à la génération suivante afin que les pêcheurs puissent passer le relais à leurs enfants et permettre aux collectivités de survivre.

**Le président:** Je doute fort que tous vos membres soient d'accord avec vous, car certains d'entre eux risqueraient de perdre beaucoup d'actifs. Mais je l'ignore. Je vais vous laisser répondre à cela.

**M. Peter Connors:** Non, j'ai fait allusion à cela. Il y a deux courants de pensée. Certains se préoccupent davantage de leurs intérêts personnels, tandis que d'autres pensent à l'ensemble de la collectivité.

**Le président:** Je sais, et vous représentez les deux groupes ici, alors...

**M. Peter Connors:** C'est le cas, effectivement.

**Le président:** D'accord. Merci. C'est intéressant. J'ai appris quelque chose aujourd'hui.

Monsieur Staples, merci d'être venu présenter une vision optimiste pour l'aéroport, et je vous félicite pour votre travail à l'égard de l'un des plus grands aéroports au Canada et en Amérique du Nord. Merci beaucoup d'être venu.

Sur ce, nous allons suspendre la séance, le temps que le prochain groupe d'invités prenne place.

- \_\_\_\_\_ (Pause) \_\_\_\_\_
- 
- (1630)

**Le président:** Nous reprenons nos travaux. Nous sommes heureux d'en être au dernier volet de la séance. Nous avons bien hâte d'entendre le témoignage des représentants de l'Université Dalhousie et de l'Université St. Mary's.

Nous entendrons d'abord Martha Crago, de l'Université Dalhousie. Merci d'être ici. Ensuite, M. Dodds, de l'Université St. Mary's prendra la parole. Allez-y

**Mme Martha Crago (vice-présidente, Recherche, Dalhousie University):** L'Université Dalhousie va bientôt célébrer son 200<sup>e</sup> anniversaire. Je tenais seulement à le signaler. Les universités sont vieilles de notre côté du Canada.

**Le président:** C'est plus ancien que le Canada.

**Mme Martha Crago:** Vous avez raison, cela remonte encore plus loin.

L'université est située dans une ville très dynamique que je qualifierais de point d'entrée vers le Canada atlantique.

Je m'envole ce soir pour Berlin, et, sur la présentation PowerPoint que je préparais, quelqu'un parle de l'« Atlantique nord-ouest ». Il s'agit du point de vue d'un intervenant allemand au sujet de la zone au large de notre côte du nord-est. Nous partageons cet océan.

Membre de l'U15, Dalhousie est la plus grande et la plus axée sur la recherche des universités à l'est du Québec et à l'ouest de l'Angleterre. À ce titre, nous sommes un partenaire enthousiaste de l'Europe et des universités européennes. J'aimerais vous parler des formes que prend ce partenariat en ce qui concerne l'accord commercial entre le Canada et l'Europe.

L'Université Dalhousie est un chef de file canadien dans le domaine de l'océanographie. Nous comptons le plus grand nombre de chercheurs titulaires de doctorat étudiant l'océanographie dans les universités canadiennes. Ajoutez à cela les 350 chercheurs titulaires d'un doctorat qui s'intéressent aux océans dans les laboratoires fédéraux d'Halifax, et vous avez une très robuste collectivité scientifique qui se met au service du gouvernement et de l'industrie et qui travaille en étroite collaboration avec eux. D'ailleurs, si vous jetez un coup d'œil à nos industries ayant un lien avec les océans, vous constaterez que nous affichons la plus forte densité d'industries océaniques — en proportion de la population — de toute ville en Amérique du Nord. Les chercheurs de Dalhousie travaillent en collaboration très étroite avec ces industries, alors il y a vraiment tout

un noyau d'activité gouvernementale-industrielle-universitaire dans la région.

Nous nous réjouissons de la signature — à Galway, en Irlande, en mai dernier — de l'alliance pour la recherche océanographique. Nous voyons cela comme une illustration du genre de liens que pourrait engendrer l'accord commercial entre le Canada et l'Europe. Cette alliance entre l'Union européenne, le Canada et les États-Unis est un excellent moyen de stimuler la recherche transatlantique et la recherche dans l'Arctique — et, certes, les besoins sont criants — à une époque où la science révèle tout le potentiel des ressources océaniques. Elle est également nécessaire pour atténuer les risques éventuels associés à l'exploitation de ces ressources et aux changements climatiques.

L'océan Atlantique Nord, que se partagent l'Europe et le Canada, est une région clé pour ce qu'il est convenu d'appeler « l'économie bleue », dont la valeur se calcule en milliards de dollars. Nos chercheurs sont des joueurs clés dans ce système de développement économique et d'innovation, surtout en ce qui concerne l'Atlantique Nord.

Nos chercheurs travaillent main dans la main avec les scientifiques fédéraux et les industries océaniques au sein de réseaux nationaux et internationaux très étendus, comme l'Ocean Tracking Network, financé par la FCI et le CRSNG à hauteur de 45 millions de dollars, avec un financement international additionnel d'environ 128 millions de dollars. Il y a aussi le Marine Environment Observation Prediction and Response Network — un réseau de centres d'excellence — et le Halifax Marine Research Institute, consortium d'universités et d'industries s'intéressant aux enjeux maritimes.

Ces réseaux nous ont permis de conclure des ententes officielles en matière de recherche océanographique, avec l'assentiment des plus hautes instances gouvernementales, avec le Pôle maritime de la France, réseau de 23 universités de recherche et centres de recherche en Bretagne. Il s'agit du cœur du noyau gouvernemental-industriel-universitaire maritime en France. Il collabore avec trois instituts Helmholtz de recherche océanique en Allemagne. Nous avons eu le plaisir d'accueillir la chancelière allemande Angela Merkel au cours de l'été 2012, à l'époque où nous avons signé avec ces trois instituts Helmholtz une entente relative au changement, aux risques et aux ressources dans le cadre d'une approche transatlantique dans l'Arctique.

Nous nous attendons à ce que les relations avec les chercheurs européens gagnent en vigueur dans le sillage de cet accord commercial, et toute initiative gouvernementale favorisant une telle chose sera la bienvenue. Nous avons remarqué que l'Union européenne a affecté une part importante de son financement pour Horizon 2020 à la recherche océanique s'inscrivant dans l'entente conclue à Galway.

Nous encourageons le gouvernement du Canada, par l'intermédiaire de la Fondation canadienne pour l'innovation et d'organes comme le Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie, à faire de même, c'est-à-dire affecter du financement à des partenariats solides qui épousent les orientations de l'entente conclue à Galway.

●(1635)

La recherche concertée entre les chercheurs européens et canadiens contribuera énormément à la mise au point d'approches transatlantiques sur des enjeux touchant les ressources et les risques qui influenceront sur cet accord commercial, notamment le transport maritime, la sécurité maritime, les ressources océaniques — les minéraux, les hydrocarbures et les ressources halieutiques — et l'industrie océanographique et technologique.

Nos chercheurs qui travaillent avec l'industrie et qui ont fondé une société dérivée des travaux de l'Université Dalhousie m'ont encouragée à vous faire part d'une difficulté particulière qu'ils connaissent dans le cadre de leurs travaux avec les Européens, à savoir l'absence d'harmonisation de la marque CE avec celle de l'Association canadienne de normalisation et celle des Underwriters Laboratories, aux États-Unis. L'exigence selon laquelle la marque CE doit figurer sur l'équipement pour que sa vente soit autorisée, en particulier sur les capteurs sous-marins, lesquels sont cruciaux pour mener nombre des recherches très importantes que j'ai mentionnées, est... En fait, on bloque les capteurs portant la marque CE parce qu'on craint que leur signal brouille les fréquences radio, mais ces fréquences ne pénètrent pas dans l'eau. En conséquence, il n'y a pas vraiment lieu de bloquer la vente de ces capteurs.

De toute façon, cela fait obstacle à l'utilisation efficace de la science et de la technologie qui découlent de la collaboration de chercheurs avec des industries des deux côtés de notre océan. L'obtention de la marque CE peut causer une majoration du prix d'une pièce d'équipement, qui peut aller de 10 000 à 20 000 \$, de sorte que l'équipement canadien n'est pas concurrentiel sur le marché européen.

Ce genre d'équipement, produit en grandes quantités en Nouvelle-Écosse par nos entreprises de science et de technologie océaniques, est utilisé par les chercheurs, et sa conception est, de bien des façons, encouragée par le milieu scientifique. Alors, nous encourageons le gouvernement canadien à demander une harmonisation raisonnable des diverses normes applicables à l'équipement scientifique crucial.

L'autre problème concerne le dépôt de demandes de brevets en Europe, car il faut en déposer une dans chaque pays, dans la langue de ce pays. Or, comme chaque demande occasionne des coûts, lorsqu'on a affaire à l'Europe en tant qu'ensemble de pays, le brevetage devient prohibitif.

Deuxièmement, je tiens aussi à vous mentionner que nous avons un Centre d'excellence sur l'Union européenne, financé par l'UE. Il a été créé en 2006. Il continue de recevoir du soutien en vertu d'une entente liant l'Union européenne et l'Université Dalhousie. C'est l'un des trois centres au Canada qui bénéficient actuellement d'un tel soutien.

Les universitaires et les chercheurs qui travaillent dans ce centre utilisent des travaux de recherche de pointe. Ils les utilisent pour orienter l'élaboration de politiques et pour informer les intervenants gouvernementaux, le grand public et le milieu universitaire à propos d'un éventail de sujets touchant les relations entre le Canada et l'UE, la comparaison des politiques gouvernementales du Canada et de l'UE et les politiques de l'Union européenne de façon générale.

C'est pour vous une ressource fantastique. Nos universitaires qui travaillent au centre seront très heureux de répondre à toutes vos questions. L'un des domaines cibles du programme — en fait, l'un de ses thèmes — concerne les relations économiques et commerciales entre l'Union européenne et le Canada, de sorte que nous disposons d'excellents chercheurs qui s'intéressent à cette question.

La recherche qui s'inscrit dans ce thème aide à faire ressortir les leçons pertinentes que les partenaires des deux côtés de l'Atlantique peuvent tirer de leurs homologues. Les résultats de ces études alimentent des activités de sensibilisation visant toute une gamme d'intervenants, des responsables gouvernementaux des politiques jusqu'au secteur privé.

Enfin, nous sommes heureux de recevoir chez nous environ 144 étudiants européens. Ce chiffre augmente chaque année. La dernière augmentation était de 8 %. Nous espérons que cette croissance va se poursuivre.

L'un de nos meilleurs programmes d'études supérieures est le fruit d'un partenariat entre l'Université Dalhousie et l'Allemagne. Il est parrainé par le CRSNG ici et par l'association Helmholtz là-bas. Le programme compte environ 25 étudiants au doctorat de chaque pays. Le programme dispose d'environ cinq millions de dollars de financement pour jumeler des étudiants allemands avec des entreprises industrielles d'Halifax — de l'industrie océanographique, s'entend — et pour jumeler des étudiants canadiens avec des entreprises de la même industrie ainsi qu'avec des laboratoires gouvernementaux et universitaires en Allemagne. C'est tout un va-et-vient. Ils se réunissent deux fois par année, ce qu'ils ont d'ailleurs fait à Halifax au cours du dernier mois.

Ce genre d'initiatives universitaires permet de nouer des liens solides qui seront là pour les prochaines générations de chercheurs.

●(1640)

Nous croyons savoir que l'enseignement public n'est pas visé par l'accord commercial, et nous nous en réjouissons. Nous n'avons relevé dans les discussions initiales sur l'entente aucune indication selon laquelle l'accord offrirait un accès aux études universitaires assorti de droits de scolarité applicables aux résidents plutôt que de droits applicables aux étudiants étrangers, dans un sens comme dans l'autre. Je crois que c'est important, car les universités des deux côtés de l'océan sont financées de façons différentes. Nous savons que les étudiants étrangers ont besoin de services d'aide aux études et de services aux étudiants accrus, et nos droits de scolarité sont fixés en fonction de cette réalité et de nos mécanismes de financement.

Le dernier aspect dont j'aimerais vous parler concerne la reconnaissance des titres de compétence des diplômés de nos programmes professionnels, et Dalhousie en a toute une gamme. Il sera très important, aux fins de la libre circulation de personnes hautement qualifiées entre nos pays, d'harmoniser cette accréditation professionnelle afin qu'un physiothérapeute formé ici puisse travailler en Angleterre ou qu'un autre formé en France puisse travailler ici. De cette façon, tout le monde gagne.

J'aimerais seulement conclure en témoignant notre appui indéfectible envers l'accord, car nous estimons qu'il pourrait renforcer les liens entre le Canada et l'UE au chapitre de la recherche et de l'innovation scientifiques. Nous espérons que notre université saura contribuer de façon importante à ce partenariat.

**Le président:** Merci beaucoup.

Écoutons maintenant la déclaration préliminaire de M. Dodds.

**M. J. Colin Dodds (président et vice-chancelier, Saint Mary's University):** Merci beaucoup, madame, messieurs. Le fait de vous rencontrer cet après-midi me rappelle l'époque où j'ai témoigné devant le comité au sujet de l'accord de libre-échange. Il est intéressant de revenir ici pour constater les progrès réalisés au fil des ans.

À l'instar de ma collègue de l'Université Dalhousie, je ne vois pas l'accord comme une simple entente commerciale. J'ai lu un article dans le *Chronicle Herald* ce matin, et on y parlait de pactes commerciaux. Pour ma part, je vois la chose de la même façon que Martha, c'est-à-dire dans un contexte beaucoup plus large. Puisqu'il est question ici d'un accord économique et commercial global, je vois cela comme une progression normale de nos relations avec l'Union européenne, puisque, au fil des ans, on a fait beaucoup de choses pour jeter les bases d'un tel accord, et ma collègue a expliqué certaines de ces activités avec force détails.

Aujourd'hui, j'aimerais ne pas m'en tenir strictement à Saint Mary's, bien que nous ayons de nombreuses relations, en particulier au sein d'institutions soeurs où nous avons des liens officiels, et avec les étudiants. J'aimerais plutôt aborder certains grands enjeux de l'accord commercial qui m'intéressent. Encore une fois, comme j'ai témoigné devant le comité durant les années 1980 et j'ai suivi l'évolution de l'ALENA durant les années 1990, j'aimerais revenir sur certains éléments contextuels. Rappelez-vous: pendant les années 1990, certains d'entre nous envisagions un partenariat commercial transatlantique. Je me réjouis donc de voir que cette idée a fait du chemin.

Bien sûr, dans le sillage de l'ALENA, certains d'entre nous rêvions d'un accord commercial hémisphérique réunissant l'Amérique du Nord et l'Amérique du Sud. Il y a encore du travail à faire à ce chapitre. Divers gouvernements ont conclu des accords bilatéraux au fil des ans, alors on peut voir, en quelque sorte, un processus qui prend forme.

Bien sûr, le Canada cherche à conclure un accord commercial avec l'Inde, et, depuis peu, il y a le Partenariat transpacifique. Je suis certain que vous avez entendu de nombreux témoins ressasser les divers arguments concernant ce genre d'accords. Je ne tiens vraiment pas à me lancer dans cette voie.

J'aimerais plutôt approfondir le thème exploité par ma collègue, c'est-à-dire la collaboration au chapitre du savoir, particulièrement dans le domaine de la science et de la technologie, dont elle a parlé, mais aussi la question de la gestion. Cette collaboration à l'égard du savoir grandirait et mettrait en valeur ce que nous avons déjà accompli grâce à une coopération accrue entre l'Union européenne et le Canada, car, comme nous le savons tous, le monde dans lequel nous vivons est beaucoup plus transnational et dynamique et de plus en plus concurrentiel.

Et je tiens à rappeler au comité — même si je sais que vous le savez — que le Canada occupe le 14<sup>e</sup> rang selon l'indice de compétitivité mondiale. À un moment donné, nous étions au 10<sup>e</sup> rang, en 2010-2011, puis 12<sup>e</sup>, en 2011-2012; et dire qu'il n'y a pas si longtemps nous étions 8<sup>e</sup>.

J'avancerais que l'enseignement supérieur est maintenant la devise mondiale et qu'il a suffisamment de poids pour donner une impulsion majeure à ce que nous voulons accomplir dans le cadre de cet accord global. Si on se penche sur les détails de l'indice de compétitivité mondiale, on constatera que le Canada occupe le sixième rang pour ce qui est de la qualité de l'enseignement supérieur. Autrement dit, nous sommes dans le peloton de tête. Pour ce qui est de la qualité de l'enseignement des mathématiques et des sciences, nous occupons le 14<sup>e</sup> rang; quant à la qualité des écoles de gestion, nous sommes cinquième. Nous avons donc de nombreux atouts à ce chapitre.

J'ai siégé au comité consultatif du ministre Fast sur l'éducation internationale, et l'un des aspects qui sont ressortis de ces travaux est que nous jouissons d'un avantage en ce qui concerne la qualité de l'enseignement.

Je vois certainement la collaboration entre les établissements d'enseignement supérieur du Canada et de l'UE comme une formule gagnante pour tout le monde, et je pense aussi à la collaboration de sociétés. Je repense à certaines des données que j'ai vues au sujet de l'Union européenne et de certains des changements structurels qui ont lieu présentement, d'une part, et à ce que l'Union européenne considère comme ses secteurs les plus innovateurs et ce qu'elle appelle la société européenne de la connaissance. Je constate que cela englobe les sciences de la vie et la biotechnologie, la société de l'information, l'énergie et l'environnement et, enfin, la croissance durable.

● (1645)

Dans cette optique, on s'est efforcé de soutenir la petite et moyenne entreprise, laquelle, nous le savons, joue un rôle crucial au chapitre de l'innovation et de la création d'emplois. Elle a également cherché à cerner les régions les moins développées de l'Union européenne et à mettre en valeur le capital humain. Nous connaissons tous les enjeux actuels à l'égard des compétences et des besoins du Canada en matière de compétences pour l'avenir. Alors, lorsque je regarde les aspects qui intéressent l'Union européenne, je crois qu'ils concordent très bien avec ceux du Canada.

Toujours sur la question de l'enseignement supérieur, il est apparent que, vu la portée, la complexité et le coût des mesures nécessaires pour régler nombre de ces problèmes scientifiques sous leurs diverses formes, la collaboration est la solution qui s'impose à l'esprit, puisque, comme je l'ai déjà dit, tout le monde y gagne.

Les centres de recherche concertés, dont Martha Crago vient tout juste de parler, qui lient Dalhousie et ses partenaires, l'échange de chercheurs et d'étudiants, sont des pratiques qui existent déjà, mais qui pourraient être mises en valeur encore davantage; on pourrait mettre l'information en commun. Si on consulte certains des indices relatifs au nombre d'articles qui sont le fruit d'une collaboration internationale, on constate une croissance spectaculaire dans l'Union européenne; si on regarde du côté des États-Unis, la croissance est spectaculaire. J'ai vu des données récentes au sujet de l'Italie, par exemple; encore une fois, la croissance du nombre d'articles résultant d'une collaboration internationale est très marquée. Je le répète: nos scientifiques universitaires ont beaucoup de possibilités pour ce qui est de participer à de telles initiatives.

Si vous me demandiez sur quels atouts et activités les universités canadiennes — et, bien sûr, il n'en manque pas dans le Canada atlantique — peuvent miser pour contribuer à la priorité en matière de commercialisation internationale, plus précisément dans le cas de l'Union européenne, je répondrais ce qui suit: les étudiants étrangers, ce que mentionne d'ailleurs le rapport Chakma produit, comme je l'ai dit plus tôt, par le comité auquel j'ai siégé; les enseignants étrangers; la recherche et la collaboration internationales; les partenariats et les réseaux; la qualité globale de l'enseignement au Canada, comme en témoigne l'indice de compétitivité mondiale du Forum économique mondial. Ensuite, si on songe aux connaissances et aux compétences que nos secteurs public et privé pourraient apporter à cela, il y a là des trésors de culture, de langues, d'histoire, des richesses sociales et que sais-je encore. La communication, la prise de décisions et le règlement de conflits sont autant d'atouts que nous avons au Canada.

Poussons la réflexion encore plus loin. De quelle façon les universités canadiennes pourraient-elles aider les secteurs public et privé à accéder à ce savoir et à ces compétences? Eh bien, tout d'abord, il y a l'image de marque étincelante des universités canadiennes, qui permet d'attirer davantage d'étudiants étrangers. Nous pourrions exploiter le potentiel des programmes coopératifs et des programmes de stage, nouer des liens avec le secteur privé, avec nos multinationales et nos sociétés qui exercent des activités en Europe. Nous pourrions accroître le financement pour favoriser l'accès de diplômés universitaires à des postes de recherche dans le secteur privé — ce qui va au-delà du simple programme de stage — en vue, bien sûr, comme le dit le rapport que nous avons remis au ministre Fast, d'accroître la mobilité des étudiants canadiens. Et, certainement, du point de vue du Canada atlantique, l'Europe est vraiment plus proche que la côte Ouest du Canada, alors nous jouirions d'un avantage géographique énorme. Nous avons la possibilité de cibler les chercheurs européens aux fins du programme de recherche du Canada. Comme il a déjà été question de la possibilité de financement de la FCI, je n'en parlerai pas. Encore une fois, il y a une possibilité d'accroître la recherche menée dans des universités canadiennes grâce à du financement européen. On pourrait — s'il y a une possibilité de réaliser des économies dans le cadre du programme de RS et DE — de mettre la recherche internationale au service de projets de commercialisation, encore une fois, visant l'Europe.

• (1650)

Je crois que nous pourrions tenir d'autres forums sur les politiques publiques relatives à l'Union européenne. Je siège au conseil de la Fondation Asie-Pacifique, par exemple, et nous tenons partout au pays ce que nous appelons des « conversations sur l'Asie ». En effet, il serait très, très utile de tenir des conversations concernant l'Europe.

Je vous parlerai maintenant de mon établissement. Nous participons à un certain nombre de partenariats de recherche. Nous accueillons un nombre important d'étudiants européens. Je crois que vous savez tous que l'Europe — pas seulement l'Union européenne, mais toute l'Europe, c'est-à-dire environ 47 pays — connaît des changements structurels fondamentaux dans le sillage de l'Accord de Bologne. Ces pays sont en train de réaligner leurs programmes de premier cycle et des cycles supérieurs sur une norme de calibre international. Encore une fois, je crois qu'il y a là une occasion qui se présente à nous. Nous accueillons de nombreux étudiants, par exemple, de l'Allemagne qui viennent étudier ici dans le cadre d'échanges, habituellement au cours de la session d'automne. Ces programmes pourraient s'étendre dans l'avenir.

Madame, messieurs, je suis à votre disposition si vous avez des questions à me poser.

Il y a déjà un bon nombre d'années que mon université a célébré son 200<sup>e</sup> anniversaire. D'ailleurs, Postes Canada a souligné l'événement avec un timbre commémoratif. Cela dit, le philatéliste en moi s'en voudrait de ne pas reconnaître que l'école de droit de Dalhousie a elle aussi fait l'objet d'un timbre commémoratif il y a de cela plusieurs années.

Je suis prêt à répondre à toutes vos questions, surtout si vous voulez revenir sur les sujets qui m'intéressent vraiment, à savoir les débouchés commerciaux et les possibilités d'investissement, car c'est un domaine dans lequel je mène des travaux de recherche.

Merci.

• (1655)

**Le président:** J'ai l'impression que les questions du Comité du commerce porteront sur le commerce.

Allons-y.

Monsieur Davies, la parole est à vous pour sept minutes.

**M. Don Davies:** Merci, monsieur le président.

Et merci à vous, madame Crago et monsieur Dodds, d'être ici aujourd'hui.

Madame Crago, je commencerai par vous.

Vous avez parlé des difficultés que connaissent les entreprises canadiennes à l'égard du processus de brevetage dans l'Union européenne. Si j'ai bien compris, vous dites que le problème tient au fait qu'il faut présenter différentes demandes, selon le pays, et dans les différentes langues.

À votre connaissance, l'AECG règle-t-il ce problème? Contient-il des solutions?

**Mme Martha Crago:** Eh bien, il doit régler le problème. Je ne suis pas certaine que cela se fait assez efficacement. C'est du moins ce que laissent entendre les chercheurs, qui estiment que leurs inventions — qui seraient pourtant très utiles en Europe — sont difficiles à faire breveter là-bas.

Sans avoir l'expertise voulue pour dire si l'accord règle aussi bien le problème qu'il le pourrait, je tiens seulement à signaler l'importance de cet enjeu, particulièrement pour nos chercheurs, qui produisent, dans le cadre de leurs travaux scientifiques, des choses qui sont brevetables.

**M. Don Davies:** Merci.

Vous savez peut-être que les néo-démocrates sont très optimistes à l'égard de la perspective de relations économiques approfondies avec l'Europe et qu'ils sont en faveur d'un accord avec l'Union européenne. Cela dit, nous réservons notre jugement pour le moment où nous verrons le texte définitif de l'accord. Selon nous, il reste encore beaucoup d'enjeux à mettre en lumière, et le brevetage en est un.

Le seul outil que nous ayons pour l'instant, c'est le « Résumé technique des résultats finaux de la négociation ». J'ai lu la section relative à la propriété intellectuelle, et elle ne contient aucune information permettant de déterminer si nous avons fait des progrès à ce chapitre.

Madame Crago: avez-vous d'autres informations que celles contenues dans ce document?

**Mme Martha Crago:** Non, je n'ai pas d'autres informations.

**M. Don Davies:** D'accord, merci.

**Mme Martha Crago:** Je m'appuie en quelque sorte sur le vécu de personnes autour de moi.

**M. Don Davies:** C'est une question importante. Je crois que les Canadiens aimeraient voir ce processus simplifié, mais ce que je dis, c'est que, pour l'instant, nous n'en savons rien.

Concernant les marchés d'approvisionnement, vous avez dit que l'enseignement postsecondaire est exempté, mais le secteur des municipalités, des établissements d'enseignement supérieur, des écoles et des hôpitaux sont explicitement visés par les dispositions de l'AECG relatives aux marchés publics.

Je me demande seulement si vos universités respectives ont mené une quelconque étude afin de déterminer l'incidence de cela sur votre établissement, c'est-à-dire les coûts ou les avantages.

**Mme Martha Crago:** Nous n'avons pas étudié cette question, mais le simple fait que je vienne témoigner ici a amené le président et moi-même à conclure qu'une telle étude s'impose. Nous devons comprendre plus clairement l'incidence que pourrait avoir cet accord.



**M. Don Davies:** Monsieur Dodds?

**M. J. Colin Dodds:** Je serais du même avis, oui.

**M. Don Davies:** C'est légitime. Je crois que nous n'en sommes qu'au tout début. Je sais que le document avec lequel nous devons travailler n'est, en fait, qu'un exposé de faits. Il est descriptif, mais ne comporte pas beaucoup de détails. Nous sommes d'avis que, lorsqu'il est question d'un accord commercial — en l'occurrence l'accord le plus complexe et le plus exhaustif de l'histoire du Canada, comme on n'arrête pas de le dire —, nous devons prêter attention aux détails.

J'aimerais vous parler de la reconnaissance des titres de compétence. C'est un problème épineux dans notre pays. Il y a des dizaines de milliers, voire des centaines de milliers de Canadiens qui sont sous-employés ici, parce que nous ne reconnaissons pas leurs titres de compétence. Cela leur nuit et nuit à notre économie.

Je pense également à la section des titres de compétence de l'accord. Encore une fois, c'est un exposé de faits. Il est indiqué que « [c]'est la première fois que des dispositions de fond et des dispositions contraignantes en matière de licences et de qualifications, ainsi que la reconnaissance mutuelle des qualifications professionnelles, sont incluses dans un accord de libre-échange du Canada ». On dit aussi que « [l]e processus de reconnaissance des qualifications étrangères est rationalisé » et qu'il « fournit un cadre détaillé faisant en sorte que les organismes de réglementation ou les organismes professionnels puissent négocier des accords de reconnaissance mutuelle ». Puis, des « ordres professionnels[...] ont déjà engagé des discussions sur des accords de reconnaissance mutuelle. » On peut également lire que « D'autres professions[...] ont manifesté de l'intérêt pour des discussions futures. »

Cela, pour moi, semble être une description d'un but qui comporte une entente en vue d'une discussion. Ça ne me semble pas être un accord contraignant qui m'indique que nous avons obtenu la reconnaissance des titres de compétence pour certaines professions. Avez-vous d'autres informations?

**Mme Martha Crago:** J'aurais peut-être quelque chose à dire, selon mon expérience en tant qu'orthophoniste, et c'est que les provinces de notre pays avaient beaucoup de difficulté avec cela il y a environ 30 ans, mais elles sont parvenues à en discuter et à trouver une solution. Je crois que des choses semblables ont été faites pour les États-Unis en ce qui concerne les professions de la santé, que je connais le mieux. À mon avis, avec de la bonne volonté, on peut trouver des solutions. Il faut seulement en être conscient.

C'est un avantage, si vous voulez, pour nous de pouvoir profiter de ce genre de personnel hautement qualifié qui est formé en Europe. Il y a de nombreuses régions dans notre pays qui sont mal servies, et j'en sais quelque chose, en fait d'orthophonie. Nous avons besoin de plus de personnel. Nous n'avons pas la capacité de le former dans nos universités en ce moment, donc nous avons besoin de ce genre de personnel...

• (1700)

**M. Don Davies:** Je suis désolé, mais je vais devoir vous interrompre. Vous auriez dû me dire cela au début. Mon épouse est orthophoniste, donc je...

**Mme Martha Crago:** Eh bien, voilà.

**M. Don Davies:** Eh bien, je suis avocat, et je connais la différence entre un accord contraignant et un accord d'entente. Je suis d'accord avec vous pour dire que c'est une bonne chose que nous ayons ce processus, mais je veux seulement savoir ce que l'AECG suppose et ce qu'il reste encore à définir.

Est-ce qu'une de vos institutions, un de vos employés, a fait une évaluation économique actuelle des coûts et des avantages de l'AECG? Je vais commencer en disant que le seul document que nous avons a été produit en 2008. C'était une modélisation économique qui a précédé l'accord actuel que nous avons maintenant devant nous. Il a été rédigé avant la grande récession, avant les problèmes en Europe et avant le problème des devises.

Ce que nous voulons, c'est une évaluation actuelle des fondements et des détails de l'AECG, afin de déterminer si les informations concernant la création d'emplois et la croissance du PIB sont exactes, à ce moment-ci. Savez-vous s'il y a des membres de votre personnel qui travaillent là-dessus?

**Mme Martha Crago:** Je n'en suis pas certaine, mais ce que je sais, c'est qu'il y a des gens au Centre des études européennes, ou le centre de l'Union européenne, qui examinent ces aspects, et cet accord est, comme je l'ai dit, un des thèmes sur lesquels ils se penchent et se concentrent. Je suppose qu'il y a des gens là-bas, et je peux certainement vous mettre en contact avec le responsable du centre, qui peuvent informer n'importe qui. Tout le monde peut, bien sûr, leur demander des renseignements concernant leurs travaux de recherche.

**M. Don Davies:** Y a-t-il quelqu'un au Canada? Je me demande seulement s'il y a des experts ou des universitaires dans vos institutions qui s'y intéressent?

**Mme Martha Crago:** Je crois qu'il y en a deux, oui, qui souhaitaient être ici, hier après-midi, et qui n'ont pas pu en raison d'un conflit d'horaire.

**M. Don Davies:** Monsieur Dodds, y a-t-il quelqu'un dans votre institution?

**M. J. Colin Dodds:** Pas particulièrement, non, mais, pour en revenir à la question des titres de compétence professionnels, il s'agit non seulement d'une situation à laquelle le Canada a fait face il y a 30 ans, mais également d'un problème avec lequel nous sommes toujours aux prises. C'est plutôt ironique, parce que, comme nous le savons, bon nombre de ces titres professionnels sont reconnus par les provinces, et il n'y a pas de libre-échange au Canada. Il s'agit d'un problème sur lequel il faut simplement travailler. Nous devons le régler. C'est particulièrement pertinent, bien sûr, dans les écoles de formation professionnelle.

En ce qui a trait aux diplômés en tant que tels, de façon générale, ce n'est pas du tout un problème. Si nous recrutons un professeur de l'étranger, c'est facile à reconnaître. Cela ne concerne donc que certaines professions. Je voudrais seulement que vous sachiez que, dans de nombreux cas, nous n'avons pas un système à part entière au Canada.

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à M. O'Toole, pour sept minutes.

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

Merci, madame Crago et monsieur Dodds, de nous faire part de votre point de vue, ici.

Je veux juste faire un petit commentaire. Mon ami, M. Davies, décrit souvent le manque de précisions et de détails, mais, maintenant, il défie vos institutions de prendre les informations que nous avons fournies et d'effectuer une évaluation économique. C'est certain qu'il y a une grande quantité de détails, et assurer l'alignement de nos 10 provinces et de nos territoires sur l'accord est, je pense, un défi en soi.

D'abord, j'aimerais dire quelque chose.

J'ai eu la chance, madame Crago, de discuter avec l'ambassadeur de l'Allemagne au Canada la semaine dernière, et il parlait encore de façon positive de la visite de la Chancelière à Dalhousie et de l'entente conclue avec l'Institut Helmholtz, qui va bien au-delà de simples relations bilatérales entre des pays pour solidifier ces relations personnelles-professionnelles. C'est un vrai hommage pour l'institution, et, en tant que diplômé de Dalhousie, j'en suis fier.

Monsieur Dodds, j'ai lu, la semaine dernière, dans *The Chronicle Herald*, votre article d'opinion concernant le fait que 30 % des étudiants de l'Université St. Mary's proviennent de l'étranger. St. Mary's a vraiment ouvert la voie, au Canada, à la mise en valeur et à la vente de notre expertise à l'étranger et à l'accueil d'étudiants ici. C'est maintenant un important contributeur à notre PIB.

Je vais poser deux questions, et je vous invite tous les deux à y répondre. La première porte sur les lacunes en matière de compétences. Plus tôt, aujourd'hui, certains témoins, notamment du secteur de l'aérospatiale, ont parlé des ingénieurs qui travaillent pour le IMP Group, ou des travailleurs qualifiés pour le projet de construction de navires qui s'en vient. Il y aurait 115 milliards de dollars en mégaprojets pour le Canada atlantique, mais on a constaté qu'il manquait de travailleurs qualifiés et qu'il fallait en recruter à l'étranger. Nous nous demandons comment vos institutions peuvent nous aider à remédier à cette lacune.

La deuxième question porte sur le fait qu'il est de plus en plus important de recruter des étudiants étrangers afin qu'ils effectuent leurs études ici. Notre gouvernement a tenté de se pencher sur la reconnaissance des titres de compétence internationaux avec CIC et Mitacs, et il y a un certain nombre de choses que nous effectuons pour élargir les possibilités dans ces domaines.

Je vous pose ces questions pour que vous y répondiez tous les deux.

• (1705)

**Mme Martha Crago:** Je pourrais commencer par le manque de travailleurs qualifiés, et je vais simplement m'en tenir précisément à l'initiative de construction de navires. Dalhousie a travaillé d'arrache-pied avec la compagnie Irving pour mettre de l'avant ce qu'on a appelé la proposition de valeur pour ce contrat, dans laquelle l'entreprise devait décrire ce que signifie le fait d'avoir un contrat de cette envergure, de 25 millions de dollars, un montant qui est sans doute, maintenant, plus élevé, et comment elle pourrait faire en sorte que toute la collectivité en tire parti.

Nous avons aidé à concevoir cette proposition de valeur, ce qui, selon eux, leur a permis d'obtenir une note élevée en comparaison d'autres soumissionnaires. Dans la proposition, il y a quelque chose appelé le programme de partenariat maritime, et il est question de la façon dont il est conçu. L'argent découlant de cette portion de la proposition de valeur, qui est déjà harmonisé avec l'argent existant qui sera versé à Irving, est censé être remis au Halifax Marine Research Institute dès décembre, afin d'aider à broser un portrait des besoins liés à la formation, de ceux qui vont y répondre, de l'endroit où il faut offrir de la formation au pays et de toute autre chose qui manque.

Il faut recueillir ces informations, et nous avons été en constante communication avec Irving, et tous nos doyens ont accepté volontiers de tenir des réunions pour demander ce qu'il faut et ce qu'ils peuvent fournir. Est-ce qu'il s'agit d'ingénieurs? Est-ce qu'il s'agit d'un autre type de main-d'oeuvre?

Donc, ce programme de partenariat ne concerne pas uniquement le niveau universitaire; il mettra également à contribution les niveaux collégial et secondaire. Mais il y a des sommes d'argent provenant du

contrat de construction de navires qui aideront à diagnostiquer le problème et déterminer quels programmes nous devons mettre en place. Évidemment, les universités élaborent de nouveaux programmes. En fait, notre plus gros problème, c'est d'éliminer les anciens programmes qui ne sont plus tellement utiles.

Je pense que ce que nous espérons, c'est que, en travaillant sur ce programme de partenariat maritime avec différentes universités de partout au pays, nous pourrions fournir les compétences dont on a besoin dans le cadre de cette initiative, quelle qu'elle soit.

Voulez-vous dire quelque chose, Colin?

**M. J. Colin Dodds:** Oui, j'aimerais ajouter quelque chose. J'étais le président du conseil d'administration du Greater Halifax Partnership à cette époque, et notre personnel a fait beaucoup pour assurer les retombées, qui allaient bénéficier non seulement à la Nouvelle-Écosse, mais également à d'autres régions du Canada.

La chambre de commerce, bien sûr, a un programme appelé « Ships Rise Here »; le slogan précédent était « Ships Start Here », et il mettait vraiment l'accent sur les retombées de ce contrat en particulier pour les petites et moyennes entreprises de la région, puis visait à déterminer quels seraient les besoins en travailleurs qualifiés. Évidemment, cela ne touche pas seulement le secteur de l'ingénierie et les autres du genre; c'est un domaine très vaste, et nous voulons y contribuer, et nous allons le faire.

Pour en revenir à l'autre question que vous avez soulevée concernant les étudiants étrangers, les chiffres... Le président a parlé de commerce. En ce qui concerne le recrutement d'étudiants étrangers et tout ce qui s'y rapporte — les parents qui viennent mener leurs enfants et passer du temps ici, qui viennent pour des convocations et du tourisme, et ainsi de suite — le MAECI a évalué que cela représentait plus de 8 milliards de dollars par année. Notre région est certainement très, très importante, étant donné le nombre d'étudiants étrangers que nous réussissons à attirer.

Je recommande au ministre Flaherty et au ministre Fast de créer ce groupe. L'objectif était de doubler le nombre d'inscriptions d'étudiants étrangers. Nous n'allons pas atteindre 60 %, je vous le garantis, mais, à l'autre bout du pays... L'essentiel, c'était de ne pas perdre la qualité. Je fais encore allusion à cet indice de la concurrence mondiale, au fait que nous voulons faire mieux qu'être sixième au monde, mais que nous voulons également que nos propres étudiants canadiens puissent étudier à l'étranger, y faire des stages et participer à des programmes coopératifs. Je pense vraiment qu'il serait extrêmement bénéfique, dans notre région, pour nos étudiants, et non seulement le corps professoral, de nouer des liens avec les différentes sociétés et multinationales d'exportations que nous avons, dont certaines ont leur siège social en Europe.

• (1710)

**Mme Martha Crago:** J'aimerais dire une autre chose concernant les étudiants étrangers.

**Le président:** Bien sûr, allez-y.

**Mme Martha Crago:** Il y a un exemple formidable. Une des 18 premières chaires d'excellence en recherche du Canada a été attribuée à un homme du nom de Doug Wallace, qui est venu à Dalhousie. C'était une chaire d'excellence dans le domaine des sciences et des technologies océaniques. Il est venu au Canada lorsqu'il avait 22 ans, pour faire son doctorat, à Dalhousie. Son épouse, originaire du Québec, est venue en Nouvelle-Écosse pour faire son doctorat. Elle est de retour ici, en tant que titulaire d'une chaire de recherche du Canada, niveau un. Lui aussi est revenu, et il est titulaire d'une chaire d'excellence en recherche.

Donc, ces étudiants que vous formez aujourd'hui reviennent plus tard, et ils nouent des liens très, très solides avec la région. Je crois que nous tirons énormément profit de cela, et je pense que c'est le genre de lien que l'éducation internationale permettra. En ce qui concerne les programmes comme celui qui fait l'objet d'un solide partenariat entre la Helmholtz Association et Dalhousie, il s'agit de générations de chercheurs qui travailleront probablement dans les domaines des autres et qui feront des échanges entre les pays, et qui seront embauchés pour une longue période.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Pacetti, vous avez la parole.

**M. Massimo Pacetti:** Merci, monsieur le président. Merci aux témoins d'être venus aujourd'hui.

Je pense que tout le monde est en faveur des échanges et de l'accueil d'étudiants étrangers, mais je ne suis pas certain que le libre-échange entraînera une augmentation du nombre d'étudiants qui viennent ici et du nombre d'étudiants d'ici qui vont là-bas. Je n'ai rien entendu là-dessus.

Madame Crago, vous dites que les liens sur le plan de la recherche seront renforcés. Ma question, c'est comment? Nous le faisons déjà. Êtes-vous en train de demander au gouvernement d'investir plus d'argent dans la Fondation canadienne pour l'innovation? Ce genre de choses n'arrive pas. Elles se produisent de façon ponctuelle et, tout à coup, elles disparaissent. Ce que nous entendons comme commentaire, c'est que nous ne pouvons pas nous fier là-dessus. Ce financement doit être plus stable.

Comment allez-vous pouvoir augmenter la recherche et toutes ces choses? Cela vient s'ajouter à la recherche. Cela ressemble plus à une demande de consultation prébudgétaire d'un comité des finances.

**Mme Martha Crago:** Voulez-vous que je vous donne un exemple? Je pense que je...

**M. Massimo Pacetti:** Je n'ai que cinq minutes. Ils ont réduit mon temps, donc vous devez essayer de le faire le plus rapidement possible.

**Mme Martha Crago:** D'accord, le voici.

Nous avons quelque chose que nous appelons la Fondation canadienne pour l'innovation. Elle finance l'équipement de grandes infrastructures, et, dans le domaine des sciences océaniques, l'équipement coûte très cher et est très imposant. Les Européens veulent travailler ici parce que nous avons des conditions océaniques particulières et que nous avons des océans arctiques. Ils veulent travailler ici, donc la Fondation canadienne débourse 40 % de l'argent pour cet équipement, et, habituellement, une province assume 40 %. Dans le cas qui nous occupe, vous pourriez demander aux Européens d'assumer 40 %, et au Canada, 40 %, et nous partagerions l'accord ensemble.

**M. Massimo Pacetti:** Mais nous n'avons pas vu cela dans l'accord, et c'est ce qui est demandé.

**Mme Martha Crago:** Non, vous n'avez pas vu cela dans l'accord.

Mais laissez-moi vous dire que l'accord de Galway, je crois, découle de cet accord. Pendant toutes les années au cours desquelles nous avons partagé l'Atlantique, nous n'avons jamais eu cet accord, et maintenant, nous l'avons.

**M. Massimo Pacetti:** Vous devriez donc demander cela. C'est ce que nous recherchons...

**Mme Martha Crago:** C'est justement ce que j'ai fait. Je l'ai demandé.

**M. Massimo Pacetti:** D'accord. Donc, nous demandons plus d'argent...

**Mme Martha Crago:** Faites en sorte que ce soit en harmonie avec cet accord, et vous constaterez que de très grandes choses se produiront en conséquence.

**M. Massimo Pacetti:** Voilà. Il n'y a rien qui se produira s'il n'y a pas plus d'argent investi — c'est ce que je crois — des entreprises aux universités, en passant par l'éducation, le secteur sans but lucratif et quoi que ce soit d'autre.

**Mme Martha Crago:** D'abord, vous devez harmoniser l'argent qu'il y a. Horizon 2020, en Europe, est extrêmement aligné — chaque projet dans la section portant sur l'océan bleu — sur cet accord et sur l'idée de permettre au Canada d'en tirer profit. Chaque section concernant l'océan bleu accordera la priorité aux projets auxquels des chercheurs canadiens participent. C'est de l'argent européen investi dans nos chercheurs.

**M. Massimo Pacetti:** Et nous avons quelque chose d'équivalent à leur offrir?

**Mme Martha Crago:** Nous pourrions. Nous avons des programmes. S'ils sont harmonisés de façon appropriée...

La FCI a tenu une réunion à Rome, cette année, pour discuter de la façon d'harmoniser son financement avec le financement européen, de sorte que nous puissions établir un partenariat. Cet équipement coûte trop cher pour que nous l'ayons. Pour avoir un bateau allemand et un bateau canadien... Nous devons harmoniser cela ensemble.

Beaucoup de cela découle et est dans l'intérêt de l'accord.

**M. Massimo Pacetti:** Merci.

J'ai une question semblable.

Monsieur Dodds, vous avez beaucoup parlé d'augmenter le nombre d'étudiants participant à des programmes d'échange, des étudiants étrangers. De quelle façon l'accord va-t-il permettre d'attirer plus d'étudiants étrangers ou d'étudiants participant à un programme d'échanges?

• (1715)

**M. J. Colin Dodds:** À mesure que ces autres liens sont établis, particulièrement les liens et les réseaux en recherche...

**M. Massimo Pacetti:** Ils existent déjà, n'est-ce pas?

**M. J. Colin Dodds:** Ils existent déjà, mais à mesure qu'ils s'élargissent, automatiquement...

**M. Massimo Pacetti:** Comment ils s'élargissent? Avons-nous besoin de plus d'argent? Ils s'élargiront comme par magie, seulement si nous signons l'accord?

**M. J. Colin Dodds:** Non.

**M. Massimo Pacetti:** D'accord, c'est ce que je veux entendre.

**M. J. Colin Dodds:** Mais vous créez un environnement qui leur permet de s'élargir.

Les universités sont extrêmement ingénieuses au moment de trouver des sources de financement pour aller de l'avant avec des projets de collaboration. Plus il y en a, et plus les étudiants y contribuent, des deux côtés de l'Atlantique, plus ils voudront venir au Canada.

**M. Massimo Pacetti:** Encore une fois, j'aimerais parler du financement. Est-ce qu'il sera disponible de l'autre côté de l'Atlantique, comme il le sera ici?

**M. J. Colin Dodds:** Nous nous attendons à ce qu'il le soit, oui.

**M. Massimo Pacetti:** Parfait.

**Mme Martha Crago:** Nous espérons que le gouvernement canadien commencera à aligner une partie de l'argent comme l'a fait le gouvernement européen dans le cadre de son programme Horizon 2020. Si nous avions ce genre d'alignement, ce serait dans l'intérêt de tout le monde.

**Le président:** Merci beaucoup.

Je vais vous laisser poser une autre question, simplement parce que je suis gentil.

**M. Massimo Pacetti:** Monsieur Dodds, vous avez dit qu'il y a tout un lot de programmes de recherche conjoints auxquels prend déjà part votre université, et...

**M. J. Colin Dodds:** Ils ont plus tendance à porter sur les arts que sur les sciences sociales. Ils sont habituellement liés aux facultés.

**M. Massimo Pacetti:** Avons-nous besoin d'un accord de libre-échange...

**Le président:** Non, je vous ai accordé une question.

Monsieur Dodds, allez-y, vous pouvez répondre.

**M. J. Colin Dodds:** Comme je l'ai dit, ce qu'il faut faire, c'est créer un environnement qui leur permettra de s'épanouir et d'évoluer, ainsi que de renforcer leur confiance. C'est ce que je vois. Je vois cela non seulement avec l'UE; je vois toute une série d'autres accords commerciaux. Ma vision, c'est qu'il y ait ces accords partout dans le monde pour que, en fait, nous puissions avoir une véritable dimension transnationale.

**Le président:** Très bien.

Monsieur Shory, allez-y.

**M. Devinder Shory:** Merci, monsieur le président.

Merci à nos témoins.

Je suis très heureux d'entendre tout le monde parler d'un sujet qui me passionne — les titres de compétence étrangers — parce que c'est une chose que j'ai vécue. Lorsque je suis venu au Canada, il m'a fallu huit ans pour recommencer à exercer ma profession d'avocat.

Je peux vous dire une chose. Durant la période au cours de laquelle j'étais député, notre gouvernement a pris cet enjeu très au sérieux. Il a investi dans ce domaine, même si l'éducation, comme nous le savons tous, est une compétence provinciale. Mais nous croyons — et je crois certainement — que l'éducation doit être utilisée. Elle ne doit pas être gaspillée.

Je me suis préparé pour parler de ce sujet, mais je crois qu'on en a beaucoup parlé. Je pense que la situation est plutôt encourageante.

Laissez-moi commencer par dire ceci. Plus tôt, nous avons entendu des fabricants et des exportateurs canadiens. Ils ont dit que 24 % des Néo-Écossais qui ont un emploi travaillent dans le domaine de la fabrication. Ils ont également dit qu'il n'y a que 500 entreprises, en Nouvelle-Écosse, qui exportent.

Comment pouvons-nous susciter un engouement pour l'exportation chez les entreprises néo-écossaises afin qu'elles profitent des occasions d'affaires avec l'UE?

**Une voix:** C'est une bonne question.

**Mme Martha Crago:** Je pense que la marque CE sera l'un des enjeux déterminants dans cette histoire. C'est une marque de certification. Si elle ne peut pas être harmonisée... Notre équipement, du genre dont je parlais, qui a été inventé par un chercheur de Dow lorsqu'il a créé la société dérivée Satlantic, coûte 20 000 \$ de plus l'unité en Europe, et, par conséquent, il y a moins de gens en Europe qui en achètent. Cela ne nous encourage pas à exporter vers l'Europe. La marque CE, tout particulièrement, est une chose qu'il faut régler.

Les entreprises européennes, probablement pour se protéger, sont très exigeantes par rapport à cela, donc, un certain effort en ce sens s'impose certainement.

**M. J. Colin Dodds:** Je crois que le secteur des services pourrait être particulièrement utile en ce qui concerne les exportations. Nous avons d'énormes ressources dans ce domaine, des entreprises dans le secteur de l'environnement, qui contribuent, dans le monde entier, à la protection environnementale. Je le vois non seulement dans la fabrication, mais aussi dans le secteur des services, particulièrement.

• (1720)

**M. Devinder Shory:** Madame Crago, durant votre exposé, vous avez dit que vous connaissiez déjà des gens, en Europe, qui travaillent dans le domaine de la recherche océanique, et vous pensez également que les liens en matière de recherche avec l'Europe se renforceront. Pourriez-vous me donner quelques exemples de la façon dont l'industrie a tiré profit de ce genre de recherche?

**Mme Martha Crago:** Il y a deux ou trois entreprises, ici, qui vendent maintenant... Il y a une entreprise appelée Vemco Amirix qui produit des étiquettes que l'on pose sur les poissons et des récepteurs qui captent les signaux émis par ces étiquettes, pour que nous puissions les suivre partout dans le monde. Cette entreprise, qui a commencé comme une société dérivée de Dalhousie dans le garage de quelqu'un, compte maintenant plusieurs clients européens pour ces étiquettes, principalement parce que les gens commencent à contribuer à notre réseau et ils utilisent les mêmes étiquettes et récepteurs que nous. C'est un exemple.

L'entreprise a grandi et a amélioré ses étiquettes et ses récepteurs, puisque, comme la science évolue, les scientifiques, bien sûr, demandent toujours l'équipement dernier cri. Donc, en travaillant ensemble, les scientifiques ont mis au point l'équipement et l'ont commercialisé à l'échelle internationale, auprès d'un ensemble de gens au sein d'un réseau international qui ont des contacts aux quatre coins du monde. Il y a plusieurs gammes de ces récepteurs et étiquettes pour des animaux marins en Europe.

Nous savons que le thon au large du cap Breton traverse l'Atlantique deux ou trois fois au cours de l'été.

**M. Devinder Shory:** Merci.

Pour revenir au sujet de la reconnaissance des titres de compétence étrangers, est-ce que vous pourriez tous les deux nous dire, à mesure que nous nous rapprochons de l'UE, si, à votre connaissance, il y a eu des avancées quant à la reconnaissance mutuelle des titres de compétence professionnels dans certains domaines ou quant à d'autres types de collaboration?

**Le président:** Je vais vous laisser répondre à cela, puis nous allons répartir le temps qui reste entre nos deux derniers intervenants et terminer.

Allez-y.

**Mme Martha Crago:** Je ne peux pas vous le dire avec certitude, mais je peux vous dire, selon mon expérience en orthophonie, que nous recevons maintenant des étudiants d'Europe qui viennent faire des stages dans nos hôpitaux de façon entièrement bénévole, et qu'il y a des étudiants du Canada qui vont dans les hôpitaux européens pour faire leurs stages. Je ne peux pas, maintenant, vous dire avec certitude où les représentants de cette profession, que je connais bien, en sont dans leurs négociations avec l'Europe.

**M. J. Colin Dodds:** Je n'ai pas grand-chose à ajouter non plus, sauf que j'ai participé à différents comités sur l'immigration et les contraintes liées à l'immigration, et je sais que c'est un enjeu majeur pour diverses professions, notamment en santé et en médecine. Ça va seulement prendre du temps.

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous allons répartir le temps entre nos derniers intervenants; vous disposez de quatre minutes chacun.

Monsieur Chisholm, allez-y.

**M. Robert Chisholm:** Merci, monsieur le président.

Merci à nos invités.

Nous sommes ici depuis deux ou trois jours maintenant à parler avec des gens de l'accord, à leur demander quel impact il aura sur leur secteur en particulier et ce qu'ils en savent. Comme l'a dit mon collègue, c'est un résumé technique, et nous essayons d'en savoir un peu plus sur l'accord et ses impacts, positifs et négatifs.

Vous avez tous les deux soulevé plus de questions, franchement, et vous avez parlé davantage de potentiel et de possibilités. Il y a deux ou trois questions, notamment celles des brevets et de la normalisation, pour lesquelles nous avons besoin de réponses. Nous avons tenté d'obtenir de l'information des fabricants et des exportateurs à savoir s'ils savent quels secteurs en profiteront et quels secteurs n'en profiteront pas, et dans quelle mesure. Est-ce qu'un de vos établissements prévoit effectuer des recherches là-dessus, de sorte que nous, Canadiens des provinces de l'Atlantique, connaissions mieux l'histoire avant qu'on nous demande d'y apposer notre signature?

**Mme Martha Crago:** Oui, comme je l'ai dit, un des quatre thèmes du Centre des études européennes pour la prochaine période de financement quinquennale est les relations commerciales avec l'Europe. Nous avons donc des gens qui étudient cela en ce moment même. Malheureusement, je ne suis pas l'un d'eux, mais ils sont là, et vous pouvez certainement avoir accès à eux.

• (1725)

**M. Robert Chisholm:** Auront-ils accès à l'accord?

**Mme Martha Crago:** Je ne sais pas.

**M. Robert Chisholm:** Ce serait utile, non?

**Mme Martha Crago:** Ce serait utile, mais ils m'ont envoyé des courriels animés durant la fin de semaine pour me dire à quel point ils sont heureux et qu'ils ont hâte de communiquer l'information qu'ils auront.

**M. J. Colin Dodds:** J'aimerais seulement ajouter quelque chose. Nous savons que, dans ce domaine, il y a principalement de petites et moyennes entreprises, et, certainement, avec notre centre d'aide au développement des entreprises et notre Sobey School of Business, ainsi que les nations commerçantes et ainsi de suite, nous sommes là pour aider. Franchement, comme par le passé, beaucoup de ce travail a été axé sur l'Amérique du Sud ou l'Asie, mais il peut facilement s'appliquer à des pays de l'Union européenne.

Nous demeurons prêts à aider toute petite entreprise dans ce genre de travail. Nous avons des étudiants qui peuvent le faire dans le cadre de leurs études. Ce genre de travail se fait moyennant une rémunération très minime. Les étudiants sont tous supervisés.

Nous sommes prêts, et il ne nous reste plus qu'à sortir et à aller frapper aux portes et à voir les entreprises revenir nous demander comment nous pouvons les aider, si nous avons des gens ayant des compétences linguistiques particulières qui pourraient les aider dans un marché, que ce soit en Allemagne ou ailleurs, puisque nous

enseignons toutes ces langues. S'il y avait toutes les langues que nous enseignons dans la ville, Dalhousie et nous-mêmes, nous pourrions leur offrir ces services.

**Le président:** Merci.

Nous allons maintenant passer à notre dernier intervenant, M. Cannan.

**L'hon. Ron Cannan:** Merci beaucoup, monsieur le président, et merci à nos témoins.

Madame Crago et monsieur Dodds, merci d'avoir pris le temps de vous absenter de vos facultés. J'ai l'honneur de représenter les citoyens de Kenowna-Lake Country, là où se trouve l'Université de la Colombie-Britannique dans l'Okanagan et où habite Mme Deborah Buszard. J'ai eu une bonne conversation avec elle vendredi. Nous avons environ 8 500 étudiants, et l'université continue tout simplement de grandir et d'apporter beaucoup à la collectivité.

Je sais que vos établissements ont une excellente réputation, non seulement ici, mais partout dans le monde.

Dans le budget 2013, on prévoit investir 23 millions de dollars sur les deux prochaines années dans la stratégie internationale en matière d'éducation du Canada. Monsieur Dodds, vous avez travaillé avec le ministre Fast là-dessus, et je l'apprécie.

Un des sujets dont vous avez parlé, et je sais que c'est une passion pour Mme Buszard à mon université et au Collège Okanagan, et partout au Canada, est l'innovation et la commercialisation. Vous avez parlé de la Fondation canadienne pour l'innovation, et il y a également Mitacs, qui était à Ottawa la semaine dernière pour faire des exposés sur d'excellentes idées pour des gens curieux d'entendre des idées intéressantes.

Pensez-vous qu'il y a des possibilités pour le secteur de l'enseignement postsecondaire d'établir des partenariats avec le secteur privé, et même des partenariats européens en matière d'innovation et de commercialisation, pour les gens de R et D de vos établissements d'enseignement postsecondaire?

**Mme Martha Crago:** Oui. Laissez-moi seulement en dire un peu plus sur le programme d'allemand à Dalhousie auquel sont inscrits des étudiants au doctorat, parce qu'ils viennent et sont appuyés par une subvention du programme FONCER, financé par le CRSNG. Dans le cadre de ce programme, on insiste pour que les étudiants diplômés soient placés dans l'industrie et placés dans des laboratoires de pays étrangers. Dans le cas qui nous occupe, ils vont dans des laboratoires allemands, dans des industries allemandes, et les Allemands viennent dans nos industries et dans nos laboratoires, des laboratoires tant universitaires que gouvernementaux ici, à Halifax.

Lorsqu'ils ont tenu leur atelier, ils ont joué à « Dans l'oeil du dragon », un jeu où ils devaient présenter des idées de ce qu'ils pourraient commercialiser à partir de leurs recherches. Ils ont passé une soirée fascinante au cours de laquelle ils ont appris beaucoup de choses, et ils ont parlé de la façon dont ils ont eu à travailler en partenariat, un étudiant allemand et un étudiant canadien, et ont présenté ce qui pourrait ressortir de leurs recherches et qui pourrait être commercialisé.

C'est donc un objectif du programme. Tout est axé sur les sciences et technologies océaniques et sur la technologie qu'il faut pour promouvoir les sciences océaniques et les améliorer.

Ils avaient de merveilleuses idées, et bon nombre des nouvelles entreprises qui sont nées à Dalhousie, comme celle qui a inventé les étiquettes et les récepteurs, et comme Satlantic, découlent de chercheurs qui ont besoin d'un outil pour faire leur recherche.

Plus nous initions ces étudiants tôt, et si nous les initions ensemble... C'est un programme brillant, où le financement venait en partie de l'Allemagne, en partie du Canada, et il a été mis en commun. Ils s'alimentent l'un l'autre, et, bien sûr, l'Allemagne est un pays très solide en fait de commercialisation et de fabrication. Ce programme devrait réussir à produire un ensemble d'étudiants très brillants au cours des six prochaines années.

Pendant ce temps, pourriez-vous adresser mes salutations à ma bonne amie Deborah?

• (1730)

**L'hon. Ron Cannan:** Avec plaisir.

**M. J. Colin Dodds:** Puis-je me joindre à lui? Je connais Deborah aussi.

La clé, c'est le domaine de l'entrepreneuriat dans son ensemble, non seulement pour notre région, mais pour le Canada. Nous avons un nouveau programme qui attire des étudiants de l'étranger; il s'agit d'une maîtrise en entrepreneuriat, innovation et technologie. Encore une fois, il y a un volet de stages. Dans bon nombre des cas, ce ne sont pas nécessairement des gens âgés de 21 ou de 22 ans; ce sont des gens plus matures. Bon nombre d'entre eux ont déjà démarré des entreprises. Là encore, je vois un grand potentiel.

Nous avons différents programmes sur notre campus qui s'appuient sur la proposition d'idées — « Quelle est la bonne idée? », ce genre de choses.

Nous pouvons en faire plus. Je crois qu'il y a des secteurs où nous pouvons collaborer, Dalhousie et Saint Mary's, par exemple, et si nous prenons l'Université Mount Saint Vincent, il y a un centre pour

les femmes en affaires. En fait, il y a beaucoup de choses que nous pourrions faire ensemble.

Cet accord est vaste. Il pourrait fournir, si vous voulez, le dynamisme et l'impulsion qu'il faut pour aller de l'avant. Beaucoup de nos étudiants, bien sûr, parlent anglais et français. Là encore, du point de vue européen, lorsque nos étudiants étudient à l'étranger, beaucoup d'entre eux veulent vraiment aller en Europe.

Je pense donc que nous pouvons commencer à jumeler ces choses ensemble. Si nous nous réunissions en tant que dirigeants d'établissement dans la région d'Halifax et de la Nouvelle-Écosse, nous pourrions trouver des solutions pour aller de l'avant.

**Le président:** C'est ainsi que se termine notre séance.

Avec les accords commerciaux, habituellement, nous pensons commerce; nous ne pensons pas à nos établissements d'enseignement et à l'avantage que cela présente. Cela a été rafraîchissant, en ce qui a trait à l'éducation des Canadiens, et certainement pour notre comité sur le commerce, d'entendre ce que vous faites pour tirer profit de ces occasions.

Félicitations pour cela. Nous espérons que l'accord sera une grande réussite pour vous.

Madame Crago et monsieur Dodds, merci d'être venus. Et monsieur Dodds, joyeux anniversaire!

**M. J. Colin Dodds:** Je ne sais pas comment vous savez ça, mais c'est....

**Le président:** Nous travaillons pour le gouvernement.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. J. Colin Dodds:** Vous savez tout.

**Le président:** Oui.

Nous avons terminé. Merci beaucoup.

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>