



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 010 • 2^e SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 3 décembre 2013

Président

L'honorable Rob Merrifield

Comité permanent du commerce international

Le mardi 3 décembre 2013

•(0845)

[Traduction]

Le président (L'hon. Rob Merrifield (Yellowhead, PCC)): La séance est ouverte. Il manque un témoin, qui arrivera sous peu. Nous poursuivons l'étude de l'accord économique et commercial global, l'accord de libre-échange, entre le Canada et l'Union européenne et nous accueillons les représentants de l'Association canadienne du médicament générique: la directrice des Relations gouvernementales, Mme Jody Cox; et le président, M. Jim Keon.

Sachez aussi que certains de nos témoins doivent attraper l'avion à 11 heures. Il faudra donc écourter un peu la séance. Comme nous avons aussi des travaux à la fin de la séance, nous irons donc un peu plus vite dans la première partie.

Sur ce, Jim, c'est vous qui faites l'exposé? Vous avez la parole.

M. Jim Keon (président, Association canadienne du médicament générique): Merci beaucoup, monsieur le président.

Bonjour. Au nom de l'Association canadienne du médicament générique, je tiens à vous remercier, monsieur le président et messieurs les membres du comité, de m'avoir offert l'occasion de participer à votre étude de l'accord économique et commercial global.

Je suis accompagné de Judy Cox, la directrice des Relations gouvernementales fédérales de notre Association, qui est chargée de nos dossiers de la propriété intellectuelle et du commerce international.

L'industrie du médicament générique exploite les plus grandes sociétés des sciences de la vie en Ontario, au Québec et au Manitoba. Nous sommes les principaux fabricants et exportateurs de produits pharmaceutiques au Canada, et nos dépenses dans la R-D sont parmi les plus élevées de celles de tous les secteurs industriels. Les fabricants de médicaments génériques procurent directement de l'emploi à plus de 12 000 Canadiens, dans des postes de recherche, de développement et de fabrication hautement spécialisés. Notre industrie croit fermement dans la liberté du commerce. Depuis le Canada, nous exportons nos médicaments génériques de qualité dans plus de 115 pays. Nous importons aussi de partout dans le monde les matières premières et d'autres constituants de nos médicaments.

Le monde est le débouché des médicaments génériques des fabricants canadiens, qui participent tous aux chaînes logistiques sophistiquées et globalisées de leurs sociétés. Cela comprend les sociétés dont le siège se trouve au Canada et qui tirent très bien leur épingle du jeu dans le reste du monde ainsi que beaucoup de sociétés qui font partie des premiers producteurs de médicaments génériques du monde et qui ont fait des investissements stratégiques au Canada. Cette industrie joue aussi un rôle important dans la maîtrise des coûts des soins de santé au Canada: 65 % des médicaments prescrits au Canada, soit près des deux tiers, sont génériques, mais ils comptent

pour moins de 24 % des 22 milliards de dollars que les Canadiens consacrent annuellement aux médicaments délivrés sur ordonnance.

Avant d'aborder le sujet précis de l'accord, je vais esquisser le point de vue de notre industrie sur les négociations commerciales. Notre industrie, comme vous pourriez vous y attendre, est très compétitive. Dans ces conditions, les sociétés doivent pouvoir accéder aux marchés d'exportation, pour y vendre leurs nouveaux médicaments génériques, dès leur ouverture à la concurrence. Tout retard entraîne généralement une perte peut-être irrémédiable de parts potentielles de marché. Le régime de propriété intellectuelle des médicaments en place au pays influe directement sur la compétitivité des usines de produits pharmaceutiques génériques qui y sont installées. Les fabricants de médicaments génériques doivent se retrouver dans les complexités du système national de propriété intellectuelle de manière à pouvoir alimenter le marché national et les marchés d'exportation. D'ordinaire, les sociétés possèdent de nombreuses usines partout dans le monde, et les grandes sociétés internationales en possèdent des dizaines.

Quand on apporte au système national de propriété intellectuelle des modifications qui retardent la fabrication d'un médicament générique dans un pays, les usines de ce pays obtiennent plus difficilement de nouvelles missions internationales de R-D et de production du siège social. Les exigences tatillonnes et contradictoires des accords commerciaux entravent la concurrence et le commerce des médicaments génériques. Avant l'accord, le Canada s'était déjà doté de l'un des plus solides, mondialement, des régimes de propriété intellectuelle pour les médicaments. Par exemple, la durée de protection des brevets y excédait de trois ans celle de tout autre pays doté d'un régime sur les liens entre les brevets.

En plus, notre régime sur les liens entre les brevets a favorisé un contentieux inutile et coûteux assez important, parce qu'il n'a pas su mettre un terme aux procédures. Cela a exposé les fabricants de médicaments génériques qui lançaient de nouveaux produits génériques au Canada à un risque financier énorme. D'après l'Association, les négociations commerciales insistent exagérément sur la liste des avantages souhaités par les titulaires de droits. Elles devraient plutôt insister sur les mécanismes qui facilitent effectivement les échanges commerciaux et favorisent tous les acteurs du secteur des sciences de la vie, notamment la collaboration réglementaire, l'harmonisation accrue des normes réglementaires et la reconnaissance mutuelle des inspections.

Curieusement, les négociations de l'Union européenne avec les États-Unis touchant les produits pharmaceutiques se concentrent sur ces points et non sur la propriété intellectuelle. L'Association voudrait que le Canada adopte une démarche semblable dans ses négociations commerciales ultérieures.

À partir de maintenant, mes observations concernent précisément les négociations de l'accord et leurs volets pharmaceutiques. Au début des négociations, la Commission européenne a déposé une série de propositions visant à accroître les mesures pour la propriété intellectuelle des produits pharmaceutiques au Canada. Cela malgré le fait que, en réalité, la durée de protection des marchés accordée, avant l'accord, aux médicaments de marque déposée égalait celle qu'accorderait l'Union européenne et elle avait six mois de plus qu'aux États-Unis.

● (0850)

D'après une étude effectuée pour l'association par deux économistes canadiens de renom, spécialistes du domaine de la santé, au début de 2011, les propositions, si elles étaient adoptées, retarderaient l'introduction de nouveaux médicaments génériques au Canada de trois ans et demi en moyenne. Le coût estimé de ce retard pour les acheteurs de médicaments était de 2,8 milliards de dollars par année, d'après le prix des médicaments génériques en 2010. Depuis, en fait, il a baissé. En plus de l'augmentation des coûts des médicaments, ces propositions originelles auraient des répercussions importantes chez les fabricants de médicaments génériques qui, comme j'ai dit, doivent s'y retrouver dans le système national de propriété intellectuelle avant de pouvoir fabriquer des produits pour le marché national et les marchés d'exportation. À cause des retards de cette ampleur, les fabricants canadiens de médicaments génériques cesseraient d'attirer au pays de nouvelles missions de production et de recherche-développement.

Comment les négociations pour l'accord se sont-elles terminées? Les mesures prévues dans l'accord, en principe, ne répondent pas aux demandes originelles et nécessaires de la Commission européenne faites au nom des fabricants de médicaments de marque déposée. Tant mieux! Mais les mesures continueront de retarder l'introduction de médicaments sur le marché des médicaments génériques délivrés sur ordonnance et les économies que le Canada pourra en tirer. Le coût que paieront finalement les Canadiens à cause des retards causés par les nouvelles mesures dépendront des modalités précises de leur mise en oeuvre par l'État.

La responsabilité des négociations incombait au ministre Fast et au ministère du Commerce international. L'exécution des clauses de la manière la moins nuisible incombe au ministre Moore et à Industrie Canada. Elle est très importante pour nous. Nous sommes heureux des engagements pris par le gouvernement pour la mise en place de garanties et de réformes supplémentaires pour le régime canadien de propriété intellectuelle en matière de médicaments, pour assurer de plus grandes certitudes pour les entreprises des fabricants canadiens de médicaments génériques. Ces engagements sont déjà esquissés dans une lettre que le ministre Fast a fait parvenir à l'association.

Je traiterai rapidement des trois engagements. Le premier visait le droit d'appel. Il s'agissait d'une demande très unilatérale de l'Union européenne. Le gouvernement du Canada a compris que notre régime de liens entre les brevets causait des problèmes majeurs, et notre association, comme j'ai dit, avait reçu des assurances écrites du gouvernement du Canada selon lesquelles, dans la mise en oeuvre du droit d'appel énoncé dans le traité, il s'attaquerait au contentieux excessif et dédoublé en mettant fin à la pratique des litiges doubles. Nous accueillons chaleureusement cette mesure, d'autant plus que nous préconisons ces réformes depuis des années. Le Canada est le seul pays à autoriser les fabricants de médicaments de marque déposée à poursuivre de nombreuses fois, pour le même brevet, les fabricants de médicaments génériques. Cette pratique aggrave les

coûts et les risques touchant l'introduction de médicaments génériques sur le marché canadien.

Les détails particuliers de la mise en oeuvre seront très importants pour la réussite des réformes, mais, encore une fois, nous accueillons chaleureusement l'engagement de réduire la charge des tribunaux, d'abrégé les litiges sur les brevets de produits pharmaceutiques et d'augmenter la certitude pour les entreprises fabriquant des médicaments génériques au Canada. Bien appliquées, les réformes devraient mettre un terme aux doubles litiges et contribuer à protéger les consommateurs canadiens en faisant en sorte que les brevets invalides et ceux qui ne sont pas violés n'empêchent pas, sur le marché, la concurrence d'offrir des économies.

Sur la prolongation des brevets, nous sommes déçus par l'inclusion des mesures prévues par l'accord. La force générale de notre régime canadien de propriété intellectuelle pour les produits pharmaceutiques rendait inutile une telle mesure. Cela dit, nous réservons un bon accueil à certains des facteurs d'atténuation, y compris l'engagement pris, par le gouvernement, pour que la durée maximale de la prolongation — et cela se trouvait dans le document technique — ne dépasse jamais deux ans. Le gouvernement a mentionné que d'autres garanties prédéterminées feront aussi partie de la prolongation, conformément aux motifs de préoccupation que nous avons soulevés. L'accord établit un précédent international. C'est le premier accord commercial qui autorise une exception pendant la période de prolongation du brevet pour la production et d'autres activités reliées à l'exportation de médicaments génériques. Cette disposition reconnaît l'importance, pour l'économie nationale, de la fabrication de médicaments génériques au Canada. Si elle est mise en oeuvre correctement, elle pourrait aider nos membres à conserver au Canada les emplois dans les sciences de la vie.

Nous sommes heureux que l'accord n'impose pas de modifications au régime de protection des données nationales qui ont été demandées par l'Union européenne. Nous sommes déçus, cependant, de la prolongation de trois ans des obligations du traité pour une harmonisation avec les niveaux actuels. À l'échelle mondiale, c'est la première fois qu'on insère dans un accord commercial une protection des données pharmaceutiques d'une durée de huit ans. Cela établit un malheureux précédent pour les accords à venir.

Même si les négociateurs canadiens ont atténué les conséquences négatives des négociations de l'accord, l'association reste préoccupée par les négociations à venir pour le Partenariat transpacifique. Nous sommes préoccupés par le fait que le Canada n'a pas réussi à obtenir, pour les produits pharmaceutiques, les concessions âprement disputées. Les négociations en vue du Partenariat transpacifique sont complexes et se déroulent entre 12 pays dont les intérêts économiques et commerciaux sont très divers.

● (0855)

Dans les négociations pour ce partenariat, les États-Unis ont déposé un projet de mesures qui vont beaucoup plus loin que celles qui ont été déposées pour l'accord. Comme nous savons bien que votre comité prévoit une étude distincte du Partenariat transpacifique, je conseillerais à ses membres de bien faire attention aux aspects de ces négociations touchant la propriété intellectuelle des produits pharmaceutiques.

Pour terminer, je dirai que l'issue des négociations sur la propriété intellectuelle des produits pharmaceutiques dans l'accord a été atténuée par les négociateurs canadiens et le ministre, particulièrement quand on la compare aux propositions originelles. Cependant, comme j'ai dit, la prolongation des brevets aura un coût, pour le Canada.

Je ne saurais trop insister là-dessus: la bonne mise en oeuvre des dispositions est la clé, et nous sommes conscients que l'industrie des produits pharmaceutiques de marque déposée pourra tenter de neutraliser beaucoup de concessions et d'engagements du gouvernement canadien, particulièrement en ce qui concerne le régime des liens entre les brevets. À ce titre, nous demandons aux membres du comité de veiller à la mise en oeuvre des dispositions visant la propriété intellectuelle des produits pharmaceutiques d'une manière qui, à la fois, s'harmonise avec les nouvelles obligations du traité et qui est conforme aux engagements du gouvernement à l'égard de l'industrie pharmaceutique.

Jody et moi serons heureux de répondre à vos questions.

Le président: Merci beaucoup.

Je suis convaincu que vous avez suscité un certain nombre de questions, mais avant de les entendre, accueillons la vice-présidente de la Politique internationale et budgétaire du Conseil canadien des chefs d'entreprise, Mme Aillish Campbell.

Madame Campbell, merci d'être ici. Vous avez la parole.

Mme Ailish Campbell (vice-présidente, Politique internationale et budgétaire, Conseil canadien des chefs d'entreprise): Merci beaucoup. Je demande au comité de bien vouloir me pardonner mon retard. Malheureusement, je me suis retrouvée à votre adresse de la rue Sparks. En fait, j'aime bien vos vieux locaux.

Merci, monsieur le président et messieurs les membres du comité. Je vous présente rapidement notre organisation.

[Français]

Le Conseil canadien des chefs d'entreprise est un organisme sans but lucratif et non partisan composé de 150 chefs d'entreprise des sociétés les plus importantes au Canada. Nous sommes responsables d'un programme actif de recherche, de consultation et de défense en matière de politiques publiques.

[Traduction]

Le Conseil canadien des chefs d'entreprise représente 150 entreprises de premier plan. Collectivement, ses membres gèrent des actifs d'une valeur de 4,5 billions de dollars, ils encaissent des revenus de plus de 850 milliards et ils sont à l'origine de l'immense majorité des exportations canadiennes et des investissements dans la recherche-développement. Ils sont représentatifs de presque tous les secteurs de l'économie canadienne.

Le conseil est convaincu que les répercussions globales de l'accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne seront extrêmement positives pour les consommateurs canadiens, les sociétés canadiennes et les travailleurs canadiens. D'après notre analyse, cet accord ambitieux, d'une grande portée, augmentera la croissance économique, il créera des emplois et il multipliera les possibilités pour les entreprises de toutes tailles, y compris les PME de presque tous les secteurs. Le conseil félicite le gouvernement du Canada, le ministre Ed Fast, notre négociateur en chef Steve Verheul et son équipe d'être parvenus à un accord commercial particulièrement innovant, qui touche à des secteurs traditionnels, à la coopération en matière de réglementation et aux marchés publics et qui, pour la première fois, comporte un chapitre sur le développement durable.

L'accord touche aussi des enjeux tels que la protection de l'agriculture et il promeut la propriété intellectuelle comme moteur de l'innovation. Cela améliorera l'image de marque de notre pays et annoncera au monde entier que nous sommes capables de négocier un accord moderne, d'une grande portée commerciale. Je sais que les membres du comité s'intéressent à d'autres aspects précis de l'accord,

y compris à ses dispositions investisseur-État. Je serai heureuse de répondre à vos questions à ce sujet.

Il y a 20 ans, notre pays signait l'Accord de libre-échange nord-américain et profitait d'une augmentation rapide de nos exportations, des investissements et de la croissance économique. L'accord entre le Canada et l'Union européenne constitue l'étape logique suivante de la politique commerciale globale du Canada.

D'après notre analyse, nous disons que l'accord profitera au Canada pour trois grandes raisons.

D'abord, il nous procure un accès privilégié aux deux marchés les plus riches du monde. Il donne aussi aux entreprises canadiennes l'avantage du premier arrivé sur leurs concurrents des États-Unis. Grâce à cet accord et à l'ALENA, les sociétés canadiennes ont accès à plus de 800 millions de clients dont le PIB combiné est de 30 billions de dollars.

J'ai mentionné l'amélioration du commerce des biens et des produits agricoles. Il est également essentiel de noter que le secteur des services contribue actuellement à 70 % du PIB du Canada. Le commerce et les services internationaux constituaient plus de 4,5 % de notre PIB. L'accord nous fait accéder de manière générale et améliorée à un marché constitué d'un certain nombre de secteurs, y compris les services de génie, les services professionnels et ceux d'environnement. Encore une fois, c'est un accord qui mise énormément sur l'avenir.

Le conseil tient aussi à souligner les améliorations qui découleront de la mobilité de la main-d'oeuvre et de l'entrée temporaire de professionnels. D'après nous, ces dispositions sont particulièrement importantes.

Ensuite, l'accord augmentera la concurrence. Les consommateurs et les sociétés d'ici profiteront d'un accès amélioré aux produits, aux pièces et aux services européens. La suppression des tarifs sur les importations européennes abaissera les prix au Canada pour les consommateurs et les entreprises. Bref, l'accord privilégie délibérément et décidément le consommateur canadien.

Enfin, l'accord permettra de diversifier les échanges commerciaux du Canada et il ouvrira la voie à des pourparlers avec l'Asie. Le ralentissement économique mondial a montré à beaucoup de Canadiens la nécessité de diversifier nos échanges et de nous affranchir de notre dépendance des États-Unis, qui, actuellement, achètent 70 % de nos exportations de marchandises. Les échanges entre le Canada et les États-Unis sont le principal soutien de notre économie, et cela ne changera pas. Nous devrions tout faire pour les renforcer, mais nous devons également travailler aussi fort à élargir nos échanges avec d'autres régions, l'Union européenne en particulier.

Le Canada n'a pas conclu d'accord de libre-échange avec une économie importante depuis l'ALENA, en 1994. Grâce à l'accord, le Canada peut réclamer de jouer son ancien rôle de chef de file mondial de la libéralisation du commerce. Nous faisons observer que le Mexique a un accord de libre-échange avec l'Union européenne depuis 2001. Notre objectif suprême devrait être la création d'une zone de libre-échange ALENA-Union européenne dès que les États-Unis se seront entendus avec l'Union européenne.

Le Canada n'a pas à choisir entre des accords comme l'Accord économique et commercial global et une offensive séparée pour accéder aux marchés émergents. Il peut et il doit miser sur les deux tableaux. L'accord entre le Canada et l'Union européenne crée un modèle pour d'autres négociations commerciales, notamment avec l'Inde, le Japon et les pays du Partenariat transpacifique. Le conseil estime aussi que le Canada devrait examiner la possibilité de nouer un partenariat stratégique avec la Chine, comme celui que la Chine a conclu avec l'Australie.

Pour conclure, vu la nature de l'économie canadienne qui la tourne vers les exportations, il faut se réjouir de la conclusion d'un accord de cette importance avec un partenaire aussi progressiste et dynamique que l'Union européenne. Le Canada est la 11^e économie mondiale, mais, pourtant, sa population n'est que de 35 millions d'habitants. Notre prospérité et nos emplois dépendent de nos exportations. Ils dépendent de nos échanges commerciaux. L'accord, de même que l'ALENA, donne accès au bassin de consommateurs dont les entreprises ont besoin pour créer des emplois et croître au Canada.

Enfin, les vrais résultats ne se feront sentir que lorsque l'accord sera mis en vigueur. Le conseil encourage les responsables fédéraux, provinciaux et territoriaux, ainsi que le Parlement européen et les États membres de l'Union européenne à agir rapidement pour finalement approuver et ratifier l'accord.

Merci.

● (0900)

Le président: Merci infiniment.

Passons maintenant aux questions et réponses.

Nous allons commencer par M. Davis.

La parole est à vous pour sept minutes.

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

Je remercie tous les témoins d'être ici aujourd'hui et de nous accorder un peu de leur précieux temps. Je vous souhaite la bienvenue au Comité du commerce.

Monsieur Keon, j'aimerais me faire une idée claire sur une chose. Est-ce que l'AECG va faire augmenter le coût des produits pharmaceutiques au Canada lorsque sa mise en oeuvre sera complétée?

M. Jim Keon: Oui.

La durée des brevets va être prolongée de deux ans. C'est ce qui nous attend. Cet accord va avoir pour effet de prolonger les brevets des produits mis en marché après l'entrée en vigueur de l'accord, donc autour de 2015. À partir de là, la durée des brevets va être prolongée de deux ans. Du coup, les médicaments génériques vont mettre deux ans de plus à pénétrer le marché. La différence de prix entre le produit de marque et le produit générique va représenter un coût supplémentaire pour le système de santé.

M. Don Davies: Je comprends que les coûts seront repoussés à plus tard en raison de la façon dont l'AECG, dont les dispositions sur la propriété intellectuelle, seront mis en oeuvre.

Pouvez-vous nous donner une idée de l'estimation que vous feriez du coût annuel des dispositions sur la PI pour l'industrie pharmaceutique?

M. Jim Keon: La meilleure étude réalisée pendant les négociations est celle d'Aidan Hollis, professeur à Calgary, et de Paul Grootendorst, professeur à l'Université de Toronto. Selon eux, compte tenu de l'ampleur des engagements exigés par les Européens

à l'époque, il pourrait nous en coûter jusqu'à 2,8 milliards de dollars par année. Comme je l'ai dit dans mon exposé, le gouvernement n'a pas accepté toutes ces demandes. Elles ont été revues à la baisse. Il n'y a pas de renforcement des mesures de protection des données, seulement une prolongation de brevet de deux ans, donc il est clair que les coûts seront inférieurs à cette estimation.

Je vais vous donner un chiffre, mais j'ajouterais qu'il faudra attendre encore quelques années, probablement huit ou dix, avant que les coûts n'entrent véritablement en jeu. Tout dépend des produits qui vont entrer sur le marché pendant cette période et déterminer les coûts réels de tout cela.

Tout compte fait, si l'on prend simplement leur estimation, puis qu'on se fonde sur deux ans plutôt que sur toutes les années supplémentaires que les Européens demandaient, il pourrait nous en coûter à peu près un milliard de dollars de plus par année à l'avenir.

● (0905)

M. Don Davies: Si je comprends bien ce résumé technique, il dit, au sujet de la restauration de la durée des brevets:

La période de protection sera calculée en fonction de divers facteurs de référence, dont la date du dépôt de la demande de brevet et celle de la première autorisation accordée pour commercialiser le produit sur le marché canadien.

Ensuite, bien sûr, nous avons limité le temps supplémentaire accordé aux titulaires des brevets de marque à deux ans.

D'après mon interprétation, cela va pratiquement toujours ajouter deux ans au brevet en raison de la façon dont le système fonctionne. Autrement dit, le titulaire du brevet de la marque va déposer une demande de brevet le plus vite possible pour protéger ses intérêts, puis demander une approbation réglementaire à Santé Canada un peu plus tard. Le temps qui va s'écouler entre ces deux événements va presque toujours dépasser les deux ans.

Mon hypothèse est-elle bonne?

M. Jim Keon: Oui.

La façon dont le système va fonctionner exactement va dépendre de la législation et de la réglementation canadienne. Compte tenu de la façon dont l'accord se présente, nous nous attendons à ce que presque tous les brevets pharmaceutiques passent de 20 à 22 ans après l'entrée en vigueur de l'accord.

M. Don Davies: Pour ce qui est de la création d'emplois, est-ce que l'AECG et ses dispositions vont favoriser la création d'emplois ou nous coûter des emplois dans le secteur de la fabrication de médicaments génériques au Canada?

M. Jim Keon: En soi, l'AECG ne créera pas de nouveaux emplois. Nous travaillons très fort à faire en sorte que ces demandes excessives qui visent notre régime de propriété intellectuelle sur les produits pharmaceutiques ne mènent pas à la ruine de l'industrie des produits pharmaceutiques génériques au Canada.

Comme je l'ai dit, je pense que les facteurs atténuants sont importants. Nous bénéficions d'une exception pour les exportations, si bien que pendant la période de prolongation — et je répète que la mise en oeuvre elle-même sera cruciale —, nous pourrions créer un produit, le soumettre pour approbation à Santé Canada et obtenir son approbation.

Nous ne pourrions pas le vendre au Canada avant l'échéance du brevet, mais pendant cette période, nous pourrions l'exporter vers d'autres marchés. Nous espérons que cette mesure permette à notre secteur de continuer de prospérer au Canada.

M. Don Davies: Qu'en est-il de la R-D?

Y a-t-il quoi que ce soit dans l'AECG qui pourrait à votre avis stimuler la recherche et le développement dans votre domaine au Canada?

M. Jim Keon: Du côté des produits de marque, je serais porté à vous répondre que non. Partout dans le monde, les brevets sont soumis à un traitement national. Ainsi, nous traitons les brevets de tous les pays de la même façon. C'est bien, parce que quand des Canadiens vont à l'étranger, ils veulent jouir de la même protection des brevets qu'ici. Par contre, il n'y a que dans le domaine pharmaceutique qu'on peut jouir de la même protection qu'on fasse des recherches de bureaux au New Jersey, en Europe ou au Canada. En soit, cela n'a donc pas pour effet de générer plus de recherche au pays.

Si l'on regarde les statistiques du Conseil d'examen du prix des médicaments brevetés depuis quelques années, on peut constater que malgré la générosité du régime de brevets pharmaceutiques au Canada, les sociétés pharmaceutiques titulaires de brevets de marque mènent de moins en moins de recherches au Canada. Par conséquent, nous ne croyons pas que cet accord va en générer plus. En fait, je doute que le gouvernement du Canada ait négocié en ce sens. C'était perçu comme un intérêt défensif par le Canada.

M. Don Davies: C'est une concession que nous avons faite. Êtes-vous d'accord?

M. Jim Keon: Je pense que c'est une concession que nous avons faite dans l'entente générale pour gagner l'accès à ce marché. Je dois donner aux négociateurs le crédit qui leur revient. Ils ont trouvé des moyens d'atténuer certains effets de l'accord, et comme je l'ai dit, l'exception sur les exportations, entre autres, va nous aider.

M. Don Davies: À ce sujet, tout est encore loin d'être réglé. Je crois comprendre du résumé technique que le gouvernement s'est engagé à essayer d'éliminer les doubles litiges. Autrement dit, un titulaire de brevet peut contester l'autorisation d'un médicament générique devant la Cour fédérale, puis s'il perd, il peut ensuite intenter une poursuite en matière de brevet. Je pense que le résumé technique montre bien qu'il s'agit d'un problème.

Avez-vous bon espoir ou avez-vous des conseils à donner au gouvernement sur ce que vous souhaiteriez à cet égard?

• (0910)

M. Jim Keon: L'accord de principe fait mention d'un droit d'appel qui s'ajouterait au système de litige et que l'Union européenne a demandé au nom des fabricants de médicaments de marque. Dans le document technique comme dans d'autres discussions avec le gouvernement, ils se sont engagés à revoir tout le système de liens entre les brevets pour les produits pharmaceutiques au Canada. C'est un système très complexe. Il bloque l'approbation de médicaments génériques à Santé Canada jusqu'à ce qu'un litige permette de déterminer s'il y a eu ou non violation de brevet. On est bloqué.

Quand un fabricant de médicaments génériques obtient gain de cause, le titulaire de brevet peut encore invoquer tous ses droits de brevet pour le poursuivre sous le régime de la Loi sur les brevets. On constate donc un nombre excessif de litiges en matière de brevets qui retardent l'autorisation de médicaments génériques et font augmenter nos coûts, de même que les coûts qui incombent aux fabricants de médicaments de marque. Je crois donc qu'il sera très important de simplifier et d'unifier ce système, et nous avons très hâte d'y travailler avec le gouvernement.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant entendre M. O'Toole.

La parole est à vous pour sept minutes.

M. Erin O'Toole (Durham, PCC): Merci, monsieur le président. J'aimerais remercier nos témoins d'être ici aujourd'hui pour faire la lumière sur les avantages comme les défis que présente l'AECG pour l'économie et l'emploi au Canada.

Monsieur Keon, j'aimerais m'arrêter une seconde au chiffre de 2,8 milliards de dollars que vous avez cité, parce que vous avez admis qu'il s'agissait d'une estimation basée sur les premières étapes de la négociation de l'AECG. Nous avons maintenant un accord de principe, que ces professeurs n'avaient pas. Nous avons parlé un peu des mesures d'atténuation que nous avons négociées et que vous avez soulignées à juste titre, mais j'aimerais en dresser la liste.

Il y a l'engagement d'essayer d'éliminer les doubles litiges, qui créent de l'incertitude pour les entreprises qui fabriquent des médicaments de marque ou génériques; il y a aussi l'exception en matière d'exportation pour le secteur des médicaments génériques; il y a enfin le fait que l'Union européenne n'a pas réussi à obtenir tout ce qu'elle voulait dans les négociations, au chapitre de la protection des données, de la prolongation des brevets et de la rétroactivité. Il n'y a donc pas de rétroactivité ou d'application rétroactive. Ces facteurs atténuants, de même que le regroupement des provinces, depuis quelques années, pour acheter des produits pharmaceutiques ensemble sont tous à prendre en considération. Dans ce contexte, à quel point trouvez-vous le chiffre de 2,8 milliards de dollars réaliste?

M. Jim Keon: Toutes ces mesures atténuantes sont là, et comme je l'ai dit, nous les apprécions, nous avons félicité les négociateurs pour avoir réussi à les faire adopter. Le fait est qu'il va y avoir des coûts supplémentaires, comme je l'ai mentionné, à cause de la prolongation de la durée des brevets de deux ans. Les prix des médicaments génériques ont diminué au Canada en raison de la réglementation provinciale. L'écart entre le prix des médicaments génériques et celui des médicaments de marque s'est donc accentué.

Les prix des médicaments génériques sont souvent plafonnés quelque part entre 18 et 25 % du prix du produit de marque équivalent. Le moindre délai accentue cet écart. Encore une fois, l'un des très bons facteurs atténuants, c'est que les coûts de tout cela sur le système de santé et les délais qui s'appliqueront aux médicaments génériques n'arriveront pas tout de suite. Nous aurons le temps de nous adapter, mais s'il y a quoi que ce soit, l'écart entre le prix des médicaments de marque et le prix des médicaments génériques va augmenter, ce qui va faire augmenter les coûts aussi.

M. Erin O'Toole: La mise en oeuvre graduelle comporte l'avantage de permettre au gouvernement fédéral d'essayer de voir avec les provinces quel sera l'écart véritable lorsque la prolongation entrera en jeu dans le cadre du transfert pluriannuel en matière de santé et de programmes sociaux. Notre gouvernement a bonifié ce transfert. Nous ne l'avons pas réduit comme l'administration précédente.

Vous avez également mentionné les 12 000 emplois dans le secteur des médicaments génériques au Canada. Je reconnais l'excellence de ce secteur dans le Sud de l'Ontario. Vous avez parlé de recherche et de fabrication. Combien de ces emplois sont en recherche?

M. Jim Keon: Il y a beaucoup de recherche qui se fait au Canada sur les médicaments génériques. Notre société la plus importante, Apotex, est celle qui dépense le plus en recherche et développement depuis de nombreuses années au Canada. Apotex étudie de nouvelles substances chimiques (elle est propriétaire d'une entreprise du nom de Cangene, qui est une branche de l'entreprise), en plus de favoriser la recherche et le développement sur de nouveaux produits génériques au Canada.

Notre pourcentage des dépenses en recherche et développement par rapport aux ventes est considérablement plus élevé que celui des fabricants de médicaments de marque au Canada. C'est intéressant, simplement parce qu'il y a beaucoup d'entreprises de ce genre concentrées au Canada. Notre ratio de la R-D par rapport aux ventes est de plus de 12 %, nous offrons des centaines d'emplois en R-D. Je ne peux pas vous donner de chiffre précis, mais il serait dans les centaines.

• (0915)

M. Erin O'Toole: Merci.

Madame Campbell, merci infiniment de votre exposé vous aussi. J'ai une question pour vous.

Je suis content que vous souleviez l'un des aspects vraiment novateurs de cet accord, c'est-à-dire qu'il va bien au-delà des biens et services habituellement touchés par ce genre d'accord pour englober des services beaucoup plus vastes, comme les services professionnels. Vous avez donné une statistique que je n'avais encore jamais entendue, soit que ces services représentent 70 % de notre PIB. Vous avez décrit cet aspect comme le plus avant-gardiste de l'accord.

À votre avis, comment notre secteur des services pourra-t-il profiter de l'accès au marché européen? Que devrions-nous faire au cours des deux prochaines années, d'ici sa ratification, pour préparer nos entreprises à tirer parti de l'occasion vraiment exceptionnelle que représente pour elles le marché européen?

Mme Ailish Campbell: J'aimerais souligner rapidement quelques faits. Il y a d'abord la solidité de notre système bancaire, qui fait la réputation de nos institutions dans le monde. De plus, nos fournisseurs de services d'assurance ont acquis, ces dernières années, des actifs auparavant soit nationalisés, soit en difficulté. Ils vont arriver en Europe avec l'image de marque solide du Canada: des régimes de réglementation et de gouvernance publique forts, des produits dynamiques et une réputation d'excellence dans le service à la clientèle.

Je dirais aussi que le Canada est fort en services d'ingénierie. Nous croyons que notre régime interne d'accréditation des services d'ingénierie au Canada, nos normes élevées en matière d'ingénierie, vont nous aider à tirer avantage de notre plein potentiel dans les technologies propres, dans le domaine du pétrole et du gaz, de même que dans d'autres secteurs énergétiques, dans nos collaborations futures avec l'Union européenne.

Par ailleurs, je ne peux pas m'empêcher une observation sur les médicaments génériques. Premièrement, les dispositions sur la propriété intellectuelle constituent une politique ayant pour but de stimuler l'innovation et non de limiter les coûts. Si vous voulez limiter les coûts, regardez les mesures des provinces en ce sens, comme l'achat collectif, mais regardez également ce que fait le Conseil d'examen du prix des médicaments brevetés. D'une manière ou d'une autre, l'Union européenne a réussi à se doter d'un mécanisme de protection de la propriété intellectuelle tout en dépensant moins en médicaments que le Canada, en pourcentage du PIB. Nous devons donc nous demander comment l'Union européenne gère le prix de ses médicaments.

Deuxièmement, pour nous assurer de la vitalité du secteur des médicaments génériques, il nous faut des médicaments brevetés à copier. Nous voulons nous doter d'un continuum fort, dynamique et novateur en R-D au Canada. Concentrons-nous sur les résultats en santé. Les médicaments sont là pour aider les Canadiens à se sentir mieux. L'innovation permet de créer des thérapies nouvelles qui maintiennent les Canadiens au travail, qui les gardent en santé, qui les gardent actifs. J'invite les membres du comité à ne pas perdre de

vue l'ensemble des résultats en santé et en innovation lorsqu'ils cherchent le juste équilibre entre la protection de la propriété intellectuelle et le dynamisme de notre secteur important de la fabrication de médicaments génériques, qui est aussi un employeur important au Canada.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Pacetti.

M. Massimo Pacetti (Saint-Léonard—Saint-Michel, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être ici aujourd'hui. Monsieur Keon, dans quelle mesure avez-vous participé aux négociations? Votre organisation a-t-elle été consultée en cours de route?

M. Jim Keon: Oui. Nous avons rencontré les négociateurs à maintes reprises et leur avons fait part de nos arguments. Nous avons veillé à soumettre des mémoires écrits au gouvernement à maintes reprises aussi.

M. Massimo Pacetti: Vous avez donc participé activement à la démarche?

M. Jim Keon: Oui.

M. Massimo Pacetti: Vous nous avez parlé un peu du traitement que les fabricants de médicaments génériques allaient recevoir au Canada. Comment les fabricants de médicaments génériques sont-ils traités actuellement en Europe?

M. Jim Keon: En Europe, ils sont limités par un régime restrictif de prolongations de brevets, qui complique leur entrée sur le marché. Ils ont par contre un système de liens entre les brevets meilleur que le nôtre. Ils ne sont pas confrontés aux mêmes problèmes que nous à cet égard.

Bref, au Canada, on ne peut pas obtenir d'autorisation de Santé Canada avant de faire la preuve qu'on a respecté toute une série de brevets. Comme je l'ai dit, cela génère un nombre excessif de litiges au Canada.

• (0920)

M. Massimo Pacetti: Ce n'est pas la même chose en Europe?

M. Jim Keon: Ce n'est pas le cas en Europe. Ils ne sont pas confrontés à cela.

M. Massimo Pacetti: Donc dès qu'un brevet vient à échéance, le médicament générique fait son apparition?

M. Jim Keon: Dans l'Union européenne, il y a des prolongations de brevets, et ce n'est qu'après que les produits génériques peuvent pénétrer le marché, mais il n'y a pas autant de litiges qu'ici. Il y en a beaucoup moins par habitant en Europe qu'au Canada.

M. Massimo Pacetti: Quelle est la position des fabricants de médicaments génériques en Europe? Quelle est leur impression? Sont-ils en faveur de cet accord?

M. Jim Keon: Curieusement, le Canada n'a rien exigé de l'Europe dans le domaine pharmaceutique, il n'y aura donc aucune modification au régime de la propriété intellectuelle dans le domaine pharmaceutique en Europe.

M. Massimo Pacetti: Très bien. C'est ce que je pensais. Je m'excuse de vous interrompre, mais mon temps est limité.

Allez-vous pouvoir exporter vos produits vers l'Europe? À quoi ressemble votre concurrence en Europe?

M. Jim Keon: Nous exportons déjà certains produits vers l'Europe, et nous espérons continuer de bâtir sur nos acquis.

M. Massimo Pacetti: Devrez-vous modifier votre formule d'investissement?

M. Jim Keon: C'est sûr. Je pense qu'à l'avenir, lorsque nous envisagerons de développer de nouveaux produits, nous devrons toujours investir dans du nouvel équipement, dans les technologies de pointe. Certains produits sont à libération lente, et nous espérons...

M. Massimo Pacetti: Seriez-vous en mesure de gérer la capacité additionnelle nécessaire dès le début? C'est la première chose.

M. Jim Keon: Tout à fait. Nos entreprises sont toutes tournées vers l'avant, et nous avons hâte de...

M. Massimo Pacetti: Une dernière petite question avant de m'adresser à Mme Campbell. Pendant la période d'approbation des brevets, vous avez dit que vous pouviez vendre vos produits sur d'autres marchés. De quels autres marchés s'agit-il?

M. Jim Keon: De n'importe quel autre marché où le brevet est déjà expiré. Nous nous rendons compte qu'avant même que la prolongation des brevets n'entre en vigueur au Canada, nos brevets viennent parfois à échéance plus tôt qu'aux États-Unis, et parfois plus tard.

Par exemple, si un brevet est expiré aux États-Unis, mais pas encore au Canada, nos sociétés comme Apotex et Teva seront en mesure de rivaliser avec leurs concurrentes pour attirer des investissements au Canada.

M. Massimo Pacetti: Vous pouvez donc tenter votre chance aux États-Unis ou dans d'autres parties du monde?

M. Jim Keon: Une fois que l'accord sera mis en oeuvre. S'il est mis en oeuvre comme il faut, nous pourrions le faire les deux dernières années, mais seulement pendant la période de prolongation du brevet.

M. Massimo Pacetti: D'accord. Merci.

Madame Campbell, je vous remercie de comparaître devant nous. Je présume que votre organisation a été consultée elle aussi.

Mme Ailish Campbell: Oui. L'équipe de négociation a consulté abondamment les parties concernées.

M. Massimo Pacetti: Je suppose que vous représentez surtout des entreprises, mais vous avez dit dans votre exposé que les consommateurs profiteraient eux aussi de cet accord. Croyez-vous que ce sont surtout les consommateurs qui vont profiter de cet accord de libre-échange ou les entreprises que vous représentez?

Mme Ailish Campbell: Il faudrait effectuer une analyse plus en profondeur, mais je peux dire avec assurance que les tarifs douaniers sont une forme de taxe pour les consommateurs et que l'élimination des tarifs douaniers devrait leur être refilée par les vendeurs. Autrement dit, les économies devraient être refilées aux consommateurs, et nous estimons que cela représente un avantage important. Personnellement, j'accepterais volontiers une économie de 7, 10 ou 25 %, pour garder l'argent dans mes poches.

M. Massimo Pacetti: Est-ce que vos membres feront cela? Car ce sont vos membres qui distribueront les produits aux consommateurs.

Mme Ailish Campbell: Ils devraient le faire s'ils veulent garder leurs clients.

M. Massimo Pacetti: Ensuite, vous avez dit quelque chose d'intéressant qui n'a été mentionné par personne d'autre. Certaines de vos entreprises membres profiteront aussi d'une réduction des coûts.

Mme Ailish Campbell: Les intrants seront certainement réduits.

M. Massimo Pacetti: Les intrants. Mais ce que nous avons aussi entendu, c'est qu'un grand nombre d'entreprises n'ont pas besoin d'investir pour élargir leurs marchés et entrer sur le marché européen. Votre opinion générale est... ces entreprises seront-elles en mesure d'entrer sur le marché européen sans investissements supplémentaires ou devront-elles investir, que ce soit dans les biens d'équipement ou dans les ressources humaines?

Mme Ailish Campbell: Il faut certainement investir pour entrer sur de nouveaux marchés. J'aimerais suggérer au Comité du commerce international d'examiner deux choses encourageantes. Tout d'abord, les échanges commerciaux sont de plus en plus subdivisés. Nous n'échangeons pas nécessairement seulement des produits de gros, par exemple des iPad et des BlackBerry. Les échanges commerciaux deviennent de plus en plus complexes. Ils exigent des intrants de partout dans le monde, ce qui signifie qu'on a besoin de chaînes d'approvisionnement et d'un accès à divers marchés.

Deuxièmement, il faut examiner les ventes des filiales étrangères des sociétés multinationales du Canada qui utilisent le Canada comme base et établissent ensuite des succursales à l'étranger, car ces ventes sont à la hausse. Cela n'est pas bien représenté. Les ventes de ces succursales étrangères ne sont pas comprises dans le PIB, par exemple, car elles sont évidemment à l'étranger, et non au pays, et nous n'obtenons pas nécessairement un tableau complet de l'empreinte économique des entreprises du Canada à l'échelle mondiale.

Le président: Je suis désolé, le temps est écoulé.

Monsieur Cannan, vous avez la parole.

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

Merci, mesdames et messieurs. C'est toujours bien de vous revoir.

Madame Cox, au cours des années, nous avons beaucoup parlé de ces négociations, et je vous remercie donc d'être ici, et j'aimerais aussi remercier M. Keon. Nous vous sommes reconnaissants de votre soutien prudent à l'égard de l'AECG. Comme vous le savez, il s'agit d'un accord historique pour l'ensemble du Canada.

Dans votre exposé, monsieur Keon, vous avez mentionné que le Canada avait un régime de brevets solide. D'après ce que je comprends, et vous pouvez peut-être apporter quelques éclaircissements, la prolongation des brevets dans l'AECG ne fait, essentiellement, qu'harmoniser notre régime de brevets avec celui des États-Unis, du Japon et de l'UE. Est-ce exact?

● (0925)

Mme Jody Cox (directrice, Relations gouvernementales fédérales, Association canadienne du médicament générique): Ce n'est pas tout à fait exact. Les mesures concernant la propriété intellectuelle diffèrent selon les États. Les mesures en place au Canada diffèrent des mesures en place au sein de l'Union européenne, aux États-Unis et au Japon. On a adopté des approches différentes partout dans le monde. Au départ, tout le monde doit respecter les obligations internationales prévues dans le cadre de l'Accord sur les ADPIC, et ensuite on peut choisir d'aller plus loin.

Vous parlez des États-Unis et de l'UE et ainsi, par exemple, comme Jim l'a mentionné plus tôt, le lien entre les brevets est un élément central du système des États-Unis. Il y a aussi des prolongations de la durée des brevets et d'autres caractéristiques. Au sein de l'Union européenne, ce blocage automatique de la concurrence — qui est en quelque sorte une caractéristique fondamentale de la mise en oeuvre de certains systèmes de liens entre les brevets au Canada et aux États-Unis — n'existe pas. Encore une fois, si une société de médicaments génériques souhaitait entrer sur le marché, elle devrait passer par le processus d'approbation relatif à la santé et à la sécurité, et elle pourrait ensuite lancer son produit. Si les avis divergent, il faut aller directement en action de contrefaçon. Je dirais qu'il ne s'agit pas vraiment d'harmonisation, mais plutôt qu'on choisit les éléments qui nous conviennent, selon l'endroit d'où viennent les demandes initiales.

L'hon. Ron Cannan: Merci d'avoir apporté ces éclaircissements.

Je représente Kelowna—Lake Country, où vit la troisième plus grande population de personnes âgées dans les régions métropolitaines de recensement, et le coût des médicaments préoccupe énormément mes électeurs. Le campus Okanagan de l'Université de la Colombie-Britannique et son campus du Lower Mainland ont mené une étude l'année dernière. Dans cette étude, qui a été publiée en avril dernier, on apprend qu'en 2012, les Canadiens ont dépensé 33 milliards de dollars en médicaments. L'étude mentionne aussi que le Canada se prive de l'occasion de négocier des prix moins élevés pour les médicaments et que le coût par personne s'élève à environ 947 \$. Il est aussi précisé que le Canada paie environ 20 % de plus pour les médicaments de marque, et que le pays paie 90 % de plus pour l'approvisionnement en médicaments génériques comparative-ment aux pays qui négocient ces prix.

Je crois que le programme actuel ne représente pas la concurrence de façon correcte, car nous payons beaucoup plus pour les médicaments génériques. Vous pourriez peut-être nous suggérer quelques mesures que le gouvernement pourrait prendre pour aider l'industrie des médicaments génériques à accroître les activités de R-D. Devons-nous réviser la structure de prix? Que suggérez-vous pour que nous puissions contribuer à diminuer les prix pour tous les Canadiens?

M. Jim Keon: Oui, les prix des médicaments génériques ont diminué de façon spectaculaire au cours des cinq dernières années. Par exemple...

L'hon. Ron Cannan: Le rapport a été rédigé l'an dernier et a été publié en avril dernier.

M. Jim Keon: Je ne sais pas ce que les auteurs du rapport ont utilisé pour leurs comparaisons, mais l'étude du CEPMB, la plus récente étude, démontre que les prix atteignent presque la parité sur la scène internationale.

Comme je l'ai dit, au Canada, les prix des médicaments génériques sont maintenant réglementés au niveau provincial. Un accord national est en place, car les provinces ont fait front commun. Par exemple, le prix des six médicaments génériques les plus populaires ne peut pas dépasser 18 % de celui du produit de marque. La plupart des autres produits doivent être à 25 % ou on ne peut pas les inscrire aux formulaires.

L'hon. Ron Cannan: Autrefois, on pouvait entrer sur le marché à 70 %, n'est-ce pas?

M. Jim Keon: Oui, c'était possible, autrefois.

L'un des problèmes qui se posent, honnêtement, c'est que maintenant, on lance le produit à un très bas prix. C'est pourquoi

le système de liens entre les brevets et sa réforme est si essentiel. Ce qui se passe en ce moment, c'est que vous présentez un produit contesté, vous obtenez l'approbation du tribunal et les approbations scientifiques et réglementaires de Santé Canada, vous lancez enfin le produit et vous vous faites poursuivre en justice pour contrefaçon de brevet. Vous vendez le produit à 18 % du prix du produit de marque, et l'entreprise vous poursuit pour pertes encourues; la situation est donc très complexe en ce moment pour les médicaments génériques. Nous avons vu des sociétés de médicaments génériques retenir un produit et ne pas le lancer au détriment du système de santé, simplement parce que les avantages ne valaient pas les risques.

La meilleure chose que nous pouvons faire au niveau fédéral au Canada, c'est de simplifier le système actuel de résolution de litiges, afin qu'une décision finale soit prise lorsqu'on lance le produit.

L'hon. Ron Cannan: Excellent. Merci beaucoup.

J'aimerais poser une brève question à Mme Campbell.

Je comprends vos paroles sages et le fait que les États-Unis ont été notre partenaire commercial principal et continueront de l'être. Nous devons diversifier sur ce plan, et vous pourriez peut-être offrir quelques commentaires sur le fait que le Canada est le premier à participer à cet accord commercial historique du XXI^e siècle, sur les avantages d'être le premier signataire d'un accord avec l'UE, et sur les occasions qui en découleront, à votre avis, pour les membres de votre association.

● (0930)

Mme Ailish Campbell: Je pense tout d'abord que c'est un fait fondamental intéressant que le Canada ait plus de stocks d'investissements directs étrangers, c'est-à-dire environ 160 milliards de dollars, dans l'UE, que l'UE a au Canada. Je crois donc qu'il s'agit d'une occasion intéressante de non seulement présenter le marché européen aux entreprises canadiennes — comme je l'ai dit, ce marché contient plus de 500 millions de consommateurs parmi les plus riches et les plus raffinés du monde —, mais aussi de présenter aux Européens les merveilleux produits canadiens.

Nous sommes particulièrement attirés par le volet agricole, la réduction du protectionnisme, les occasions offertes, à notre avis, par cet accord, à l'échelle internationale, à la marque canadienne de porc et de boeuf et aux producteurs de fruits de mer, qui ont manifestement l'oeil sur le marché de l'UE et qui surveillent maintenant le Japon, par l'entremise du Partenariat transpacifique, et l'Asie. De plus, les prix des fruits de mer en Europe diminueront de plus de 10 %, car 96 % des tarifs seront abrogés le jour de la mise en oeuvre de l'accord.

Le Canada possède l'une des économies les plus diversifiées mesurées par l'OCDE. Nous avons tout ce dont le monde a besoin: la sécurité alimentaire, un approvisionnement stable en énergie, des activités en R-D, et d'excellents services financiers et en matière d'assurance qui sont reconnus à l'échelle mondiale.

Le Canada a ce dont le monde a besoin. C'est pourquoi nous appuyons fermement cet accord, qui représente un ALENA étendu avec l'UE. Nous pensons qu'il est très important d'envisager de négocier le domaine automobile avec les États-Unis dans l'accord commercial, en raison des règles d'origine. C'est aussi important pour veiller à ce que le Canada demeure un endroit où l'on fabrique des pièces automobiles et de l'équipement d'origine.

L'hon. Ron Cannan: L'innovation et les occasions. Merci beaucoup.

Le président: Merci. Votre temps est écoulé.

Comme je l'ai dit, nous allons terminer un peu plus tôt, mais nous avons deux autres intervenants pour la deuxième série de questions; nous allons donc diviser le temps.

Monsieur Sandhu, vous aurez trois minutes et monsieur Holder, vous aurez également trois minutes. C'est ce qui terminera la réunion.

M. Jasbir Sandhu (Surrey-Nord, NPD): Merci, madame Campbell.

Le Canada a un important déficit commercial; il s'élève à 62 milliards de dollars en ce moment. Nous avons aussi un important déficit commercial avec l'Europe. Au cours des 13 dernières années, nous avons acheté pour 19 milliards de dollars par année. Nous avons un déficit commercial avec l'Europe; en fait, c'est notre deuxième plus important déficit commercial après la Chine. En 2009, pour chaque dollar de biens que nous avons exportés en Europe, nous avons importé 1,52 \$.

Certains économistes et politiciens soutiendront que la réduction des tarifs ne fera qu'amplifier cette tendance déjà établie. Pourriez-vous commenter là-dessus?

Mme Ailish Campbell: Je ferai deux brefs commentaires.

Tout d'abord, je suis fondamentalement en désaccord avec la pratique de fonder l'évaluation de la santé d'une économie sur un déficit commercial. Notre pays compte 35 millions d'habitants et l'UE a 500 millions d'habitants. Ils peuvent produire beaucoup plus de choses que nous pouvons et que nous voulons acheter. Nous avons le choix. Les consommateurs ont le choix. C'est le bon côté de notre démocratie et de notre économie. Nous pouvons choisir de consommer ces produits ou non. Je soutiens tout à fait la liberté de choix du consommateur. C'est, essentiellement, ce que le commerce peut offrir.

Dans l'ensemble, les termes de l'échange du Canada — cela signifie la différence entre ce que nous payons pour nos importations et ce que le monde nous paie pour nos exportations — ont été remarquablement équilibrés. En effet, nous avons profité d'excellents termes de l'échange au Canada au cours des 15 dernières années.

Je dirais qu'il faut arrêter de se concentrer sur notre déficit commercial et nous concentrer plutôt sur les vrais défis, par exemple, ceux liés à notre infrastructure qui nous empêchent d'exporter nos actifs énergétiques en Asie. En ce moment, nous perdons 35 \$ pour chaque baril d'essence, car nous le vendons au rabais sur les marchés américains, et nous ne pouvons pas l'envoyer sur les marchés asiatiques où il rapporterait plus d'argent...

M. Jasbir Sandhu: Madame Campbell, j'ai seulement trois minutes...

Mme Ailish Campbell: Et à mon avis, c'est le sujet principal de ce comité.

• (0935)

M. Jasbir Sandhu: Madame Campbell, vous avez souligné que les tarifs représentaient une taxe imposée aux consommateurs. Récemment, le gouvernement conservateur a rayé 70 pays qui étaient sur une liste de réduction des tarifs. Par conséquent, les consommateurs se retrouveront avec certaines taxes.

Votre association s'opposerait-elle à ce tarif augmenté par les conservateurs?

Mme Ailish Campbell: Je n'ai certainement pas pensé qu'il s'agissait de la meilleure décision, non.

À notre avis, les décisions qui visent à augmenter les tarifs ne sont pas les meilleures. Je crois que cette augmentation visait peut-être à

nous donner un certain pouvoir dans le cadre de nos négociations avec l'Inde, par exemple, et à encourager des pays comme la Chine à participer aux négociations de l'OMC. Et je nous encouragerais à trouver des moyens d'examiner notre relation avec la Chine de façon bilatérale.

Mais je suis d'accord avec vous. Je crois qu'augmenter ces prix ne représentait pas le choix politique idéal.

M. Jasbir Sandhu: Il s'agissait donc certainement d'une taxe imposée aux consommateurs, aux Canadiens.

Le président: Votre temps est écoulé.

M. Jasbir Sandhu: Ai-je le temps de poser une très brève question?

Le président: Soyez très bref.

M. Jasbir Sandhu: Vous avez énuméré plusieurs secteurs qui sortiront gagnants de l'AECG. Pouvez-vous nommer des secteurs qui seront perdants?

Le président: Très brièvement, s'il vous plaît.

Non? Rien ne vient...?

Mme Ailish Campbell: Non.

Merci d'avoir posé des questions éclairées.

Le président: Monsieur Holder, vous avez la parole.

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

J'aimerais remercier nos témoins d'être ici aujourd'hui.

Monsieur Keon, j'ai entendu votre témoignage et vos réponses à certaines des questions. Je ne suis pas certain si vous voyez le verre à moitié plein ou à moitié vide, car vos commentaires m'ont laissé un peu confus.

Tout d'abord, vous avez parlé d'une augmentation de coûts potentielle de 2,8 milliards de dollars, et ensuite, lorsqu'on a remis cela en question, vous avez laissé entendre qu'il pouvait s'agir d'un milliard de dollars et que cela ne serait pas mis en oeuvre avant les 10 prochaines années. Si vous souhaitez faire un commentaire comme celui-là, je vous conseillerais de vous rappeler que ce qui s'est produit auparavant s'est peut-être produit, mais qu'il faut maintenant parler du présent, car c'est plus utile aux membres du comité et peut-être à d'autres personnes à qui vous parlez.

Deuxièmement, vous avez dit deux fois que la mise en oeuvre est essentielle. Je crois que nous comprenons cela. D'après le chemin que nous avons parcouru, et même selon le chemin parcouru par les Européens, je ne sais pas pourquoi vous pourriez présumer que la mise en oeuvre ne serait pas effectuée correctement. Je suis absolument convaincu, comme j'ai entendu Mme Campbell le dire, en ce qui concerne notre comité et tout ce qu'il a fait, surtout à l'égard du chemin parcouru par les Européens.

Je crois que la troisième chose, toutefois, d'un autre côté, c'est que vous vous attendez à ce que le nombre de litiges soit réduit, et ce sera une bonne chose pour votre industrie, pour vos investissements, en raison du chemin parcouru par les Européens et par notre pays. De plus, il y a une exception en matière d'exportation.

Voici ma question. Je sais qu'un grand nombre d'industries variées du Canada se font souvent concurrence entre elles et d'une province à l'autre, et un peu partout sur le continent ou dans le monde. Mais je ne suis pas sûr de la façon dont cela fonctionne dans le domaine des médicaments génériques. L'exception en matière d'exportation donne-t-elle aux sociétés de médicaments génériques du Canada l'occasion de vendre leurs produits? Qu'est-ce que sa mise en oeuvre signifie pour votre industrie?

M. Jim Keon: Merci d'avoir posé ces questions.

On m'a posé une question au sujet des coûts, et j'ai répondu.

En ce qui concerne la mise en oeuvre, nous pensons aussi qu'elle sera faite correctement, et c'est pourquoi nous avons présenté nos commentaires.

M. Ed Holder: Merci.

M. Jim Keon: En ce qui concerne les exportations, il y a énormément de concurrence sur le marché mondial pour les médicaments génériques. Le moment où on peut entrer sur le marché est absolument déterminant.

L'augmentation des brevets diminue la compétitivité de l'industrie nationale des médicaments génériques. L'exception sur les exportations de brevets qui a été négociée et envers laquelle on s'est engagé est un facteur atténuant important qui devrait aider l'industrie des médicaments génériques à demeurer concurrentielle et à maintenir sa capacité d'exportation.

M. Ed Holder: Je vais revenir à ce que Mme Campbell a dit — et je pense que c'est vrai —, c'est-à-dire que si ce n'était pas des sociétés de médicaments brevetés, vous ne seriez pas ici. Je crois que votre relation est un peu comme le yin et le yang, c'est-à-dire que vous réussissez à faire fonctionner les choses.

Madame Campbell, j'ai une brève question. On pense que les entreprises canadiennes sont demeurées à l'écart des investissements avec le temps, peut-être en raison de la récession. Je ne sais pas si vous pouvez offrir des commentaires à ce sujet, mais j'aimerais savoir dans quelle mesure l'AECG fait en sorte que les investissements des entreprises canadiennes... Cela nous aide-t-il à croire qu'elles le feront ou que vous le ferez?

Mme Ailish Campbell: Notre économie est très prospère. Nous avons récupéré tous les emplois — de bons emplois à temps plein — que nous avons perdus durant la récession. Je ne dirais pas vraiment que les entreprises canadiennes sont demeurées à l'écart.

Nous sommes dans une période extrêmement instable depuis quelques années. Prenez les ménages, par exemple. Pour ma part, mon mari et moi devons décider si nous allions acheter une nouvelle voiture. Nous hésitons à le faire. Nous faisons attention sur le plan financier. Je sais que c'est un exemple un peu simpliste, mais on observe la même chose dans les grandes entreprises. Avant d'investir, elles attendent des occasions fiables qui favoriseront l'amélioration des produits qu'elles offrent et la création d'un produit que veulent les consommateurs.

Je dirai ceci: l'accès à un marché de 500 millions de consommateurs avisés offre des possibilités supplémentaires au Canada. Nous savons que nous ne pouvons pas avoir l'économie et les emplois que nous avons présentement à moins d'être prêts à offrir nos produits au monde. C'est vraiment aux entreprises, aux innovateurs et aux entrepreneurs de saisir l'occasion. C'est mon opinion. Je pense que le gouvernement offre une occasion exceptionnelle et qu'il incombe au Canada de la saisir.

Le président: Je vous remercie beaucoup. Vous avez été d'excellents témoins.

Je veux dire aux représentants de l'industrie des médicaments génériques que je suis ravi que vous examiniez les possibilités que vous offre l'AECG et certaines difficultés qu'il pose. Je suis convaincu que les possibilités l'emporteront sur les inconvénients.

Merci beaucoup aux représentants du Conseil canadien des chefs d'entreprise. Vous êtes très optimistes. Merci beaucoup de votre témoignage.

Cela dit, nous suspendons très brièvement la séance pour nous préparer à accueillir les prochains témoins.

● (0940)

(Pause)

● (0940)

Le président: Nos témoins sont prêts. Nous accueillons M. Jim Everson, vice-président des relations gouvernementales du Conseil canadien du canola. Je vous remercie de votre présence. Vous avez déjà comparu devant notre comité à maintes reprises.

Nous accueillons également Mme Salmon, directrice exécutive de l'Alliance de l'industrie canadienne de l'aquaculture. Certains membres du comité se demandent si vous avez obtenu votre emploi en raison de... On vous a déjà posé la question, n'est-ce pas?

● (0945)

Mme Ruth Salmon (directrice exécutive, Alliance de l'industrie canadienne de l'aquaculture): Oui, et c'est vrai.

Le président: Nous cédonc la parole à M. Everson.

M. Jim Everson (vice-président, Relations gouvernementales, Conseil canadien du canola): Merci beaucoup, monsieur le président. Je remercie les membres du comité de faire comparaître le Conseil canadien du canola au sujet de l'AECG. Je suis ravi d'être parmi vous aujourd'hui pour vous faire part de la façon dont l'industrie du canola tirera profit de l'Accord économique et commercial global avec l'Union européenne. Cet accord constitue une occasion en or d'améliorer notre accès aux marchés et la prévisibilité en ce qui concerne la réglementation de la biotechnologie.

Voici d'abord quelques précisions sur le Conseil canadien du canola. C'est une organisation de chaîne de valeur représentant l'ensemble du secteur canadien du canola — 43 000 producteurs de canola, concepteurs des semences, broyeurs qui transforment les semences en huile ou en farine, et exportateurs qui exportent le canola pour qu'il soit transformé dans le pays importateur. Le Conseil du canola est l'instrument par lequel l'industrie se réunit en vue d'établir des objectifs et de mettre en oeuvre des plans pour l'ensemble du secteur.

Voici quelques chiffres importants concernant notre industrie. Le canola offre plus de recettes aux agriculteurs canadiens que tout autre produit agricole. Cette industrie représente annuellement 19,3 milliards de dollars pour l'économie canadienne et appuie 249 000 emplois. Notre industrie a doublé sa production au cours des 10 dernières années. Cette année, les agriculteurs canadiens ont produit le nombre record de 16 millions de tonnes. Cette expansion est également à l'origine d'investissements importants dans les collectivités rurales. Par exemple, plus de 1,6 milliard de dollars ont été investis dans les infrastructures de broyage et de transformation au cours des six dernières années, ce qui témoigne de la confiance insufflée par le secteur.

Il importe de noter que ces effets sur le revenu et ces retombées économiques résultent principalement du commerce mondial. Le canola exporté sous forme de semences, d'huile ou de farine a produit des recettes d'environ 9,6 milliards de dollars en 2012. Pour mettre ces chiffres en contexte, il faut savoir que les exportations de produits agroalimentaires ainsi que de poissons et de fruits de mer se sont élevées à 48 milliards de dollars en 2012. Le canola représente 20 % de cette valeur.

Comme nous exportons plus de 85 % de ce que nous produisons, nous comptons beaucoup sur l'accès prévisible aux marchés. C'est pourquoi des accords tels que l'AECG sont si importants pour notre industrie. Notre industrie porte ses fruits, car nous demeurons compétitifs au niveau international. Nous nous en sommes mieux tirés dans les marchés où l'on n'impose pas de tarifs douaniers et de barrières commerciales non tarifaires. Le gouvernement, par le truchement de la diplomatie et les négociations commerciales, a un rôle important à tenir dans la croissance et le maintien de notre accès à ces marchés. Les efforts du gouvernement, et en particulier ceux du ministre de l'Agriculture, M. Gerry Ritz et du ministre du Commerce international, M. Ed Fast, pour conclure l'AECG sont essentiels pour que l'industrie canadienne du canola continue de prospérer grâce à la demande internationale.

Voici ce que l'AECG signifie pour l'industrie du canola. D'abord, éliminer les tarifs sur l'huile de canola nous aidera à augmenter les exportations pouvant aller jusqu'à 90 millions de dollars. Éliminer les tarifs sur l'huile de canola signifie également que nos broyeurs de canola et exportateurs d'huile auront un accès privilégié au marché européen. Ce meilleur accès se produit à un moment opportun, comme je l'ai démontré en parlant des 1,6 milliard de dollars investis récemment dans la capacité de trituration de l'Ouest canadien.

Nous servons déjà le marché européen, et l'accès à un marché où l'on n'impose pas de tarifs douaniers sur l'huile nous permettra d'expédier davantage de produits à valeur ajoutée. Notre huile de canola est une matière biologique précieuse pour la production européenne de biodiesel, réduisant les émissions de gaz à effet de serre de 90 % par comparaison avec le diesel ordinaire. En profitant désormais d'un environnement dans lequel il n'y a pas de tarifs douaniers, notre industrie est bien placée pour servir une plus grande part du marché.

Ensuite, l'AECG comprend une importante clause sur la biotechnologie. Le système de réglementation de l'Union européenne portant sur la biotechnologie crée des risques pour les exportateurs et de l'incertitude pour les concepteurs des semences qui cherchent à introduire de nouveaux caractères de semences. La biotechnologie est essentielle pour que les producteurs canadiens de canola soient compétitifs sur les marchés internationaux, mais le milieu de la réglementation de l'Union européenne crée toutefois de vrais obstacles au commerce et à l'innovation.

L'AECG contient des clauses sur la coopération dans le secteur de la biotechnologie, et il s'agit d'un accomplissement important réalisé par nos négociateurs. L'AECG renforcera le forum existant pour discuter des questions entourant la biotechnologie et leurs répercussions sur le marché, ce qui consolidera la coopération entre les autorités de réglementation oeuvrant dans les domaines des processus d'approbation fondés sur la science, des politiques sur la présence de faibles quantités et de la réduction de l'incidence des méthodes de réglementation sur le commerce.

Il s'agit d'une occasion à long terme. Le succès de ces clauses dépendra de la capacité des deux gouvernements de trouver des solutions. Nous avons bon espoir que les discussions des groupes de

travail sur les politiques sur la présence de faibles quantités diminueront les risques que les caractères biotechnologiques de bas niveau approuvés causent une perturbation du marché. Les risques auxquels les exportateurs sont exposés pourraient être réduits considérablement et, de ce fait, les recettes que les producteurs génèrent du marché augmenteraient.

Enfin, en plus d'avoir conclu l'AECG, le gouvernement du Canada est parvenu à obtenir un engagement relatif à l'autorisation de caractères de canola disponible en temps utile et de façon efficace. Le secteur canadien du canola se conforme à une politique d'accès aux marchés facultative dans le but de respecter les exigences réglementaires de nos débouchés extérieurs.

● (0950)

Les nouveaux caractères de semences génétiquement modifiées ne seront pas introduits au Canada tant qu'ils ne seront pas approuvés dans les principaux débouchés extérieurs, notamment dans l'Union européenne. L'engagement de l'UE de traiter les demandes en temps utile aidera à faciliter l'innovation en donnant de la prévisibilité aux concepteurs des semences et en donnant aux producteurs l'accès à de nouvelles technologies plus tôt que prévu.

En conclusion, je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de vous expliquer les avantages de l'AECG. L'industrie du canola soutient l'engagement constant du gouvernement du Canada à améliorer l'accès aux marchés au moyen de négociations continues. Cet appui se traduit notamment par la recherche d'une solution multilatérale par l'intermédiaire de l'OMC, la meilleure solution pour le libre-échange, le commerce équitable et une meilleure prévisibilité. Il s'agit également de conclure des ententes avec la Corée, le Japon et le Partenariat transpacifique. Il faudra également renforcer l'engagement avec la Chine et la mise en oeuvre de l'accord de libre échange entre le Canada et l'Union européenne. Ces efforts offriront des avantages énormes aux 249 000 personnes soutenues par l'industrie du canola d'un bout à l'autre du Canada.

Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup.

C'est maintenant au tour de Mme Salmon. La parole est à vous.

Mme Ruth Salmon: Merci beaucoup, monsieur le président. Je suis vraiment ravie d'être ici.

Je vais dire quelques mots au sujet de notre association. L'Alliance de l'industrie canadienne de l'aquaculture est une association nationale située à Ottawa. Nous défendons les intérêts des exploitants en aquaculture, des compagnies d'aliments aquacoles, des fournisseurs de l'industrie, ainsi que des associations provinciales d'aquaculture de poissons et de mollusques et de crustacés. Mon exposé portera en grande partie sur les fruits de mer d'élevage, mais j'ai pensé qu'il serait utile de donner au comité un aperçu du marché de l'UE pour l'ensemble des poissons et des fruits de mer canadiens.

L'UE est le plus grand importateur de fruits de mer au monde. C'est un marché en croissance caractérisé par d'importants créneaux commerciaux à forte valeur ajoutée. À l'heure actuelle, le Canada exporte pour environ 400 millions de dollars de poissons et de fruits de mer. Jusqu'ici, ces exportations étaient assujetties à des tarifs de 11 %, qui pouvaient même atteindre 25 %, ce qui, évidemment, complique l'accès au marché.

Grâce à l'AECG, 96 % des lignes tarifaires seront éliminées sur le champ et les autres le seront d'ici 7 ans. Il ouvrira certainement de nouveaux débouchés importants pour les fruits de mer, notamment les fruits de mer d'élevage. La diapositive suivante donne essentiellement un aperçu de l'analyse de la situation actuelle des produits de la mer d'élevage exportés dans les pays de l'UE. Le potentiel limité d'augmentation de la production de fruits de mer d'élevage au Canada nous oblige présentement à détourner la production des marchés existants pour pouvoir approvisionner les nouveaux marchés. En ajoutant les taux tarifaires élevés à cette limitation, on peut comprendre pourquoi l'UE n'a jamais été un marché d'exportation prioritaire. Cependant, les produits-crêneaux à forte valeur ajoutée, comme les huîtres vivantes, les moules à valeur ajoutée, le caviar et la morue charbonnière d'élevage, offrent ou offriraient très peu de possibilités. Les poissons et les mollusques et crustacés que nous exportons dans les pays de l'Union européenne sont énumérés ici.

Quels sont les débouchés à court terme? Lorsque l'AECG entrera en vigueur, les entreprises qui font actuellement des affaires dans les pays de l'UE s'emploieront à étendre leurs activités. La concurrence dans les fruits de mer est forte, mais la demande est à la hausse dans les pays de l'UE. Le Canada a la réputation de toujours offrir des produits de la mer d'élevage de grande qualité, et il s'agit donc d'une très bonne base pour la suite des choses. Toutefois, si l'on permet à l'industrie canadienne de se développer, l'UE deviendra un nouveau marché naturel pour les produits de la mer d'élevage haut de gamme.

J'aimerais parler brièvement des tendances mondiales et situer l'aquaculture dans tout cela. La population mondiale dépassera les 9 milliards d'habitants d'ici 2030. Nous savons également que les ressources terrestres et en eau douce commencent à se faire rares par rapport à la croissance de la production alimentaire. L'aquaculture est l'industrie alimentaire dont la croissance est la plus rapide au monde. Sa croissance annuelle est de 6 à 7 %. L'accroissement de la population et de la sensibilisation aux bienfaits des fruits de mer sur la santé créent une très forte demande pour les fruits de mer d'élevage sur les marchés maintenant, et cela se poursuivra dans les années à venir.

Je vais parler brièvement de la situation actuelle de l'industrie au Canada. Elle est actuellement évaluée à 2,1 milliards de dollars. Nous comptons environ 14 500 employés à temps plein partout au pays, dont la plupart sont dans les collectivités rurales et côtières. Nous faisons de l'élevage dans chaque province et au Yukon. Notre production représente un tiers de la valeur totale de la production de pêches et, comme l'industrie du canola, nous exportons la majorité de nos produits.

Au cours des 10 dernières années, notre situation a été différente de celle d'autres industries. Le secteur canadien de l'aquaculture contribue au tissu économique et social du pays tout en répondant aux besoins en protéines dans le monde, mais nous sommes capables d'en faire beaucoup plus. Le secteur canadien de l'aquaculture a connu une croissance rapide entre le début des années 1980 et la fin des années 1990, mais depuis ce temps, même si l'on tient compte des poches de croissance dans certaines régions du pays, dans l'ensemble, la croissance de l'industrie est stagnante. Malgré des avantages concurrentiels énormes, la part du Canada dans le marché mondial des poissons d'élevage a diminué de 40 % au cours des 10 dernières années. Le Canada ne représente maintenant que 0,2 % du marché de la production aquacole dans le monde.

• (0955)

Pendant que notre croissance stagne, des producteurs de la Nouvelle-Zélande, de la Norvège, de l'Écosse et du Chili prennent

les devants. Par conséquent, nos collectivités rurales se privent d'une plus grande prospérité, nos transformateurs d'aliments perdent des possibilités d'exportation et notre économie passe à côté d'une croissance potentielle. C'est une occasion manquée non seulement pour le Canada, mais pour le monde. Les fruits de mer constituent l'un des produits alimentaires qui font le plus l'objet d'échanges commerciaux, et la globalisation ne fait que faire ressortir la possibilité et l'urgence pour le Canada d'accroître sa compétitivité.

La question qui se pose est la suivante: quelle est la raison de ce marasme? La principale difficulté à laquelle notre secteur est confronté, c'est l'ensemble complexe de règlements qui réduit le rythme de la croissance et restreint les investissements. Notre industrie est réglementée par la Loi sur les pêches, qui est une loi sur la gestion des espèces sauvages qui n'a pas été conçue pour un secteur de la production alimentaire novateur. Elle remonte à la Confédération, à une époque où l'aquaculture commerciale n'existait pas au Canada.

De plus, la croissance rapide du secteur dans les années 1980 et 1990 s'est traduite par l'adoption d'une myriade de règlements fédéraux, provinciaux et municipaux, dont bon nombre ont été mis en oeuvre avant que l'aquaculture à des fins commerciales soit une activité importante. En raison de ces mesures disparates, bon nombre des politiques et des règlements sont inefficaces. Ils créent un cadre d'action global qui nuit à la compétitivité, aux certitudes et à la croissance. Malheureusement, jusqu'à maintenant, la plupart des gouvernements ont tardé à moderniser et à simplifier le cadre réglementaire.

L'idée de la nécessité d'adopter un nouveau cadre réglementaire et législatif ne date pas d'hier. Au cours des 30 dernières années, bon nombre de révisions, de rapports et d'études du comité permanent ont attiré l'attention sur l'inefficacité des lois, des règlements et des politiques du Canada. À cet égard, notre association a récemment lancé une stratégie nationale globale de croissance de l'aquaculture portant sur la grande structure complexe des lois, des règlements et des politiques qui nuit à la croissance de notre industrie.

La diapositive illustre ce qui a découlé des discussions que nous avons eues avec certains de nos membres de l'aquaculture des poissons et des mollusques et crustacés qui veulent investir et favoriser la croissance de leurs activités aquacoles à court, à moyen ou à long terme. La croissance prévue est basée sur l'hypothèse selon laquelle nous améliorerons les règlements, les lois et les politiques. Non seulement la croissance prévue a des répercussions positives sur l'emploi et l'activité économique des collectivités rurales et côtières, mais elle nous permet de tirer parti des accords commerciaux, comme l'AECG.

Pour conclure, notre association appuie l'initiative du gouvernement fédéral et se réjouit de la conclusion de l'AECG. Toutefois, notre industrie doit afficher une croissance et une compétitivité accrues pour vraiment profiter de ce nouveau débouché. Notre industrie offre d'énormes possibilités au Canada. En travaillant avec le gouvernement, nous pouvons renouveler une industrie aquacole dynamique au Canada et tirer pleinement parti de tous les avantages pour l'économie, l'environnement et la santé publique que peut procurer une industrie des fruits de mer d'élevage concurrentielle, viable et en expansion. Pour cela, il faudra une réforme réglementaire, une loi nationale sur l'aquaculture et une vision de croissance.

Merci beaucoup, monsieur le président.

Le président: Je vous remercie beaucoup tous les deux de vos exposés.

Nous passons maintenant aux questions.

C'est M. Morin qui commence.

[Français]

M. Marc-André Morin (Laurentides—Labelle, NPD): Madame Salmon, selon vous, avec l'entente dont on parle, quels seront les gains pour le secteur de l'aquaculture?

• (1000)

[Traduction]

Mme Ruth Salmon: Excusez-moi, mais pouvez-vous répéter la question? Je n'ai compris que la fin.

[Français]

M. Marc-André Morin: Selon vous, quels gains cet accord permettra-t-il d'obtenir au secteur de l'aquaculture?

[Traduction]

Mme Ruth Salmon: Comme je l'ai dit, au départ, les gens qui exportent dans les pays de l'UE accroîtront leurs activités. Toutefois, la production de notre industrie ne progresse plus et il faut vraiment que la situation change pour que nous puissions profiter pleinement des nouveaux débouchés.

Il y a une forte demande. D'autres pays profitent de l'occasion. Si nous pouvons, parallèlement à l'AECG, augmenter la production dans notre industrie, ce sera un marché prioritaire pour nous.

[Français]

M. Marc-André Morin: Avez-vous une idée du nombre d'emplois que cet accord peut créer? Dans quel secteur de l'aquaculture seraient-ils créés?

[Traduction]

Mme Ruth Salmon: Nous avons envisagé une croissance modérée au sein de notre industrie. Par exemple, sur la diapositive derrière vous, vous voyez que d'ici cinq ans, le nombre d'emplois pourrait passer de 14 000 à 16 000, et ce, sans même modifier l'empreinte de notre industrie. D'ici 10 à 15 ans, on pourrait observer une augmentation encore plus importante du nombre d'emplois, autant dans le secteur agricole que dans le secteur de la transformation. Ce sont des estimations très raisonnables. Il s'agit d'une brève analyse de la part de certains de nos membres que nous savons intéressés à investir, mais les chiffres réels seront probablement supérieurs à cela.

[Français]

M. Marc-André Morin: J'ai une autre question à vous poser. Selon vous, existe-t-il des barrières non tarifaires qui vous empêchent à l'heure actuelle d'avoir vos produits sur le marché européen?

[Traduction]

Mme Ruth Salmon: Cela n'a pas été une barrière jusqu'à maintenant; c'est plutôt l'absence de croissance de la production et les droits de douane qui ont été un problème jusqu'à présent. Si l'on diminue les droits de douane et qu'on accroît la production, cela pourrait être très avantageux.

[Français]

M. Marc-André Morin: Dans un autre ordre d'idées, il existe malheureusement de la concurrence. D'autres pays producteurs — comme la Norvège, l'Écosse et vous en connaissez sûrement d'autres — nous livrent une concurrence féroce. Dans certains cas, ces pays travaillent avec des technologies qui ont été développées au Canada. Durant des années — je l'ai vu dans votre graphique —,

l'aquaculture canadienne a survécu. Comment expliquez-vous cela? En effet, je ne comprends pas pourquoi si cela fonctionne en Norvège, cela ne peut pas fonctionner à Terre-Neuve, en Nouvelle-Écosse ou au Québec.

[Traduction]

Mme Ruth Salmon: Les technologies et les secteurs sont très semblables. Il s'agit d'une industrie très mondialisée, alors ce que vous voyez en Norvège ressemble beaucoup à ce qui se passe ici au sein de notre industrie. La différence, c'est que les Norvégiens ont une vision nationale pour la croissance de leur secteur. Ils ont leurs propres lois qui mettent en place un cadre plus propice à l'essor des entreprises. Le facteur limitatif ici est le cadre habilitant qui régit notre industrie, parce que si vous comparez une pisciculture de saumon au Canada et une en Norvège, vous verrez qu'elles sont très semblables sur le plan de leurs opérations. Le facteur limitatif réside dans notre cadre réglementaire et législatif.

Pour répondre à votre première question, il n'y a pas de doute que ce secteur est très compétitif et que l'industrie des fruits de mer est une industrie très concurrentielle. Toutefois, la demande de fruits de mer croît à un tel rythme que nous, les Canadiens, pourrions tirer un plus grand parti de cette croissance, mais nous ne faisons rien. Comme vous pouvez le constater, nous avons vu notre part de marché diminuer de 40 % au cours de la dernière décennie. Compte tenu de ce marché grandissant — et les Nations Unies craignent que nous ne soyons pas en mesure de répondre à la demande mondiale de fruits de mer d'ici 2030 —, nous savons que le Canada peut s'approprier une plus grande part du marché.

• (1005)

[Français]

M. Marc-André Morin: Selon vous, l'industrie aurait-elle besoin d'investissements plus significatifs pour se développer et pour bénéficier de l'entente? La Norvège, par exemple, a beaucoup investi dans une foule de secteurs qui ont un fonds de développement où on réinvestit les profits de l'industrie pétrolière. Avez-vous l'impression que le gouvernement fait suffisamment pour votre industrie?

[Traduction]

Mme Ruth Salmon: Le gouvernement n'a pas besoin d'injecter de l'argent dans notre industrie. Il y a déjà de l'argent qui attend d'être investi. Pour vous donner un exemple, j'ai discuté avec des entreprises d'élevage de saumon qui sont toutes membres de notre organisation, et je leur ai demandé quelle était la part du Canada dans l'investissement mondial. Les chiffres sont frappants; seulement 7 % du volume revient au Canada, alors que cela devrait être 20 ou 25 %.

L'argent est là, mais il est investi ailleurs, parce que nous n'avons pas de cadre habilitant qui soutienne l'aquaculture. On retarde les modifications depuis des années. On n'a pas facilement accès aux nouveaux sites. Les entreprises investissent en dehors du Canada, là où il vaut mieux investir. Le problème, ce n'est pas l'argent. L'industrie a suffisamment d'argent. Le gouvernement n'a pas besoin d'investir dans ce secteur de façon importante. Bien entendu, un programme de soutien serait très utile, mais on ne parle pas de sommes considérables. Ce que le gouvernement doit faire pour notre industrie, c'est élaborer une loi nationale et un cadre habilitant qui attirent les investissements.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Shory, vous disposez de sept minutes.

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

Merci aux témoins d'avoir accepté de comparaître ce matin.

Monsieur Everson, je lisais l'actualité et, tout juste avant l'annonce de l'AECG, Mme Miller, la présidente du Conseil canadien du canola, a dit, et je la cite:

Il est essentiel pour notre industrie d'avoir accès à ce marché — c'est pourquoi nous appuyons les négociations depuis les tout débuts. L'engagement qu'a pris le gouvernement aujourd'hui dans le discours du Trône — de poursuivre les échanges commerciaux et de conclure l'AECG — constitue une excellente nouvelle pour notre industrie.

Maintenant, je crois savoir que l'industrie du canola emploie quelque 250 000 personnes au Canada, ce qui est assez incroyable. J'aimerais que vous nous parliez un peu de l'incidence de l'AECG sur ces emplois.

M. Jim Everson: Comme je l'ai dit dans mon exposé, nous avons estimé que l'élargissement de l'accès au marché européen pourrait donner lieu à une augmentation des exportations de l'ordre de 90 millions de dollars, ce qui représente le double de nos ventes potentielles d'huile à l'Union européenne. Par conséquent, l'Europe n'est pas notre plus grand marché pour ce qui est du canola; nous avons d'autres marchés plus importants dans d'autres pays. N'empêche que chaque fois qu'on élimine les droits de douane sur des produits qui sont acheminés vers un marché, on rend ces produits plus concurrentiels et, comme Ailish Campbell l'a dit plus tôt, on impose une taxe aux consommateurs canadiens... Si on abolissait ces droits de douane, davantage d'argent reviendrait à l'industrie et aux agriculteurs canadiens, ce qui leur permettrait de mieux soutenir la concurrence sur le marché européen. À tous points de vue, ce serait une bonne chose pour le secteur du canola.

M. Devinder Shory: Est-ce que cela aurait une incidence sur le nombre d'emplois actuels?

M. Jim Everson: Cette mesure serait très favorable au chapitre de la création d'emplois. Je n'ai pas de chiffres à vous donner, mais je suis persuadé qu'un accès plus prévisible inspirerait davantage confiance et créerait des possibilités d'emploi.

M. Devinder Shory: Vous avez parlé d'une augmentation des exportations de l'ordre de 90 millions de dollars. Il y a un marché européen impatient de recevoir les produits canadiens. L'industrie du canola sera-t-elle en mesure de faire face à la demande accrue qu'entraînera l'AECG? Quelle incidence cet accord aura-t-il sur l'ensemble de l'industrie?

M. Jim Everson: Chose certaine, l'industrie sera prête. Elle augmente sa production année après année. En 2013, nous avons eu une récolte record de 16 millions de tonnes, et nous nous attendons à accroître encore davantage la production. Par conséquent, l'industrie sera assurément prête à servir le marché européen. Contrairement aux autres marchés mondiaux, la majorité de nos exportations de canola en Europe sont destinées à la production de biodiesel. Il y a d'importants débouchés en Europe, compte tenu de leur politique très ambitieuse consistant à augmenter à 10 % la part du biocarburant dans le carburant utilisé dans les transports. Nous avons donc une occasion en or, et c'est pourquoi nous avons déployé autant d'efforts pour préparer l'industrie à bien servir ce marché.

•(1010)

M. Devinder Shory: J'ai une dernière question à vous poser avant de m'adresser à Mme Salmon.

Monsieur Everson, l'industrie est-elle prête? L'industrie sera-t-elle en mesure de répondre à la demande?

M. Jim Everson: Oui.

M. Devinder Shory: Merci.

Madame Salmon, dans votre communiqué de presse du 18 octobre, à la suite de l'annonce de l'AECG, vous avez dit:

L'accord Canada-UE annoncé aujourd'hui est très bien accueilli par le secteur canadien de l'aquaculture. Il permettra de créer de nouveaux débouchés pour le saumon d'élevage canadien, l'omble de l'Arctique au Yukon, les huîtres de la côte pacifique et les moules du Canada atlantique. Les producteurs canadiens de fruits de mer vont bénéficier de cet accord d'un océan à l'autre, sur toutes les côtes.

Par conséquent, les entreprises aquacoles ont de quoi être fières, étant donné que les fruits de mer canadiens sont parmi les meilleurs au monde. L'Europe est le plus important importateur de poisson et de fruits de mer; ses importations s'élevaient à 26,7 milliards de dollars en 2011 seulement. Avec plus de 500 millions de consommateurs, l'Europe est un marché 14 fois plus gros que le Canada. Dans quelle mesure les compagnies canadiennes d'aquaculture, qui offrent les meilleurs fruits de mer dans le monde, vont-elles profiter d'un accès accru à ce vaste marché, dans le cadre de l'AECG?

Mme Ruth Salmon: D'après notre expérience, le marché européen est un marché à créneaux de très grande valeur. Il est différent des autres débouchés pour les fruits de mer, en ce sens que les gens sont prêts à payer pour des produits uniques et de grande qualité, et c'est à cet égard que nous avons de l'intérêt. Par conséquent, je dirais que c'est probablement ce secteur qui va prendre de l'expansion si on réussit à accroître la production.

M. Devinder Shory: Le témoin avant vous, Mme Campbell, a notamment parlé de l'avantage du premier arrivé. Nous savons tous que récemment, les États-Unis ont exprimé leur intérêt à conclure un accord commercial avec l'Union européenne. Le fait que le Canada est le premier grand pays développé à avoir signé une entente avec l'UE procure-t-il un avantage concurrentiel aux compagnies d'aquaculture canadiennes? En quoi l'accès à ce marché est-il favorable?

Mme Ruth Salmon: Tout d'abord, je pense que le Canada constitue un marché plus important pour les fruits de mer. Les États-Unis, au chapitre des produits de l'aquaculture, sont un marché relativement modeste. Étant donné que nous avons déjà établi de bonnes relations, que nos produits sont considérés comme étant de grande qualité et que nous avons conclu une entente en premier, nous sommes en bien meilleure posture que les États-Unis.

M. Devinder Shory: Ma question s'adresse à vous deux. Dans le futur, la mise en oeuvre de l'AECG pourrait-elle permettre d'accroître les exportations vers d'autres marchés émergents dans la région de l'Asie-Pacifique?

M. Jim Everson: Pas directement. Je pense que cet accord démontre clairement que le Canada est en mesure de négocier et de conclure un accord vaste et exhaustif. Je crois que cela donne de la crédibilité au gouvernement et à nos négociateurs en vue des négociations sur le Partenariat transpacifique, d'ententes avec le Japon et de meilleures relations avec la Chine. À cet égard, l'accord est très utile pour nous permettre d'accéder aux marchés de l'Asie-Pacifique.

Le président: Répondez brièvement.

Mme Ruth Salmon: Je suis entièrement d'accord avec M. Everson. Je pense que tout cela augure bien pour les futures négociations.

Le président: Très bien.

Monsieur Pacetti, vous disposez de cinq minutes.

M. Massimo Pacetti: Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins d'être ici aujourd'hui.

Monsieur Everson, dans votre mémoire, vous dites: « les exportateurs qui exportent le canola pour qu'il soit transformé dans le pays importateur ». Je remarque que la première chose dont vous parlez ici, c'est l'exportation. Dans quels pays exportez-vous à l'heure actuelle? Expédiez-vous vos produits partout dans le monde, ou est-ce que vos exportations se concentrent dans certains pays?

•(1015)

M. Jim Everson: L'industrie du canola exporte dans 55 à 60 pays partout dans le monde, mais la Chine, les États-Unis et le Mexique sont de très grands marchés d'exportation...

M. Massimo Pacetti: Par conséquent, quelle serait la part de vos exportations à destination de l'Europe?

M. Jim Everson: Très petite.

M. Massimo Pacetti: Comme vous l'avez dit, il y a une possibilité d'élargir davantage le marché. Les droits de douane sont-ils une barrière en ce moment?

M. Jim Everson: Absolument.

M. Massimo Pacetti: Je vous pose la question en raison de la concurrence de l'autre côté. Quels droits de douane devrait-on imposer aux producteurs de canola européens qui expédient leurs produits au Canada?

M. Jim Everson: Nous avons également des droits de douane ici qui seront éliminés dans le cadre de l'accord commercial Canada-Union européenne. Il y a divers droits de douane, que ce soit au Canada ou en Europe, relativement à l'huile de canola. La situation est plutôt semblable.

M. Massimo Pacetti: Si on abolit les droits de douane des deux côtés, serez-vous gagnants?

M. Jim Everson: Oui.

M. Massimo Pacetti: D'accord. Je veux simplement m'assurer que vous en sortirez gagnants.

Dans la deuxième partie de votre mémoire, vous indiquez que: « le milieu de la réglementation de l'Union européenne crée toutefois de vrais obstacles au commerce et à l'innovation, en ce qui a trait à la biotechnologie. Pourriez-vous nous en parler brièvement?

M. Jim Everson: Nous avons une culture issue de la biotechnologie. Les agriculteurs canadiens ont décidé de cultiver du canola génétiquement modifié pour tous les avantages que cela leur procure, autant sur le plan agronomique que concurrentiel, sur la scène internationale. Sur les marchés mondiaux, particulièrement en Europe, il y a une politique de tolérance zéro à l'égard de toute nouvelle technologie mise en marché qui n'est pas approuvée dans ce marché.

M. Massimo Pacetti: Vous parlez ici de l'Europe?

M. Jim Everson: En effet.

Les entreprises qui introduisent des innovations dans le secteur agricole au Canada doivent obtenir l'autorisation de tous les pays, y compris de l'Europe. On sait qu'il est très difficile de faire approuver des produits en Europe. Les délais sont très longs.

M. Massimo Pacetti: Quels changements cela entraînera-t-il?

M. Jim Everson: Grâce au comité qui a été établi sur la biotechnologie, à nos discussions et à notre collaboration, ainsi qu'à la disposition de l'accord sur la collaboration en matière de

réglementation, nous anticipons une réduction des délais d'approbation en Europe.

M. Massimo Pacetti: Est-ce chose faite? Vous travaillez là-dessus.

M. Jim Everson: Les procédures et les comités sont en place. Tout n'est pas réglé tant qu'on n'a pas obtenu de résultats.

M. Massimo Pacetti: D'accord. C'est ce que je voulais entendre.

Je dispose de très peu de temps, alors j'aimerais adresser une question à Mme Salmon.

Tout d'abord, j'aimerais savoir si votre nom doit absolument correspondre...

Mme Ruth Salmon: Je sais. Cela semble terrible, mais c'est comme ça que j'ai eu le poste.

M. Massimo Pacetti: Je voulais simplement savoir si c'était la raison ou si vous aviez dû changer de nom.

Mme Ruth Salmon: Non. Je l'avais déjà avant de postuler.

J'ai travaillé dans l'industrie laitière, et personne n'a jamais fait de commentaires sur mon nom auparavant.

M. Massimo Pacetti: Je suis désolé, je devais vous le demander.

Si je ne me trompe pas, vous représentez des membres de chaque région du pays.

Mme Ruth Salmon: C'est exact.

M. Massimo Pacetti: Je n'étais pas certain.

Vous avez tenu des propos un peu contradictoires, et j'aimerais tirer les choses au clair. Si on revient à votre diapositive, vous avez indiqué que la part du Canada dans le marché mondial avait diminué de 40 %. Je suppose que ce n'est pas seulement à cause des droits de douane.

Par ailleurs, vous dites que l'investissement est restreint, mais en même temps, vous affirmez qu'il y a suffisamment d'investissement.

Pouvez-vous nous éclairer?

Mme Ruth Salmon: La diminution de la compétitivité n'est pas liée aux tarifs. Elle est strictement liée au cadre politique législatif et réglementaire dont disposent les autres pays, un cadre plus habilitant que ce que nous avons ici.

Ce sont en grande partie les mêmes entreprises qui investissent au Canada et ailleurs dans le monde; ce sont des entreprises internationales. Alors qu'elles se demandent où investir, le Canada n'a que des fonds destinés au fonctionnement et pas de nouveaux fonds, en raison de l'absence de nouveaux projets, de production...

M. Massimo Pacetti: Les investisseurs ici ont un choix à faire.

Ils peuvent soit investir au Canada, soit investir...

Mme Ruth Salmon: Absolument.

La plupart de nos compagnies...

M. Massimo Pacetti: Ce sont des compagnies internationales.

Mme Ruth Salmon: ... investissent au Canada. Ce sont les mêmes compagnies qui investissent en Écosse, en Norvège et au Chili. L'argent va ailleurs, mais l'argent est là.

Lorsque le conseil d'administration tiendra des discussions...

M. Massimo Pacetti: Par conséquent, le problème ne réside pas dans l'AECG, mais plutôt dans le cadre réglementaire qui pèse sur l'industrie au Canada.

Mme Ruth Salmon: Exactement. Étant donné la demande grandissante de fruits de mer et la qualité des produits canadiens, nous serons en mesure de tirer profit de l'AECG si nous pouvons accroître notre production.

M. Massimo Pacetti: De quoi avez-vous besoin pour améliorer le cadre réglementaire qui régit actuellement vos entreprises?

Mme Ruth Salmon: Nous collaborons en ce moment avec le gouvernement fédéral à l'élaboration d'un plan de travail qui, espérons-le, nous permettra d'établir un règlement judicieux pour notre industrie, sans toutefois dédoubler ce qui existe déjà. Il y a beaucoup de chevauchement.

M. Massimo Pacetti: Avez-vous traité de cette question dans le cadre des négociations de l'AECG?

Le président: Ce sera la dernière question.

Répondez rapidement.

Mme Ruth Salmon: Nous avons soulevé cette question, mais aussi parlé d'une loi nationale sur l'agriculture.

Si nous pouvions avoir ce genre de choses, l'AECG serait davantage un atout...

• (1020)

Le président: Je suis désolé, votre temps est écoulé.

M. Hiebert et M. Holder vont se partager le temps qui reste. Et à cause du vote en Chambre, nous allons devoir couper court à la séance.

Allez-y.

M. Ed Holder: Merci, monsieur le président.

Je tiens à remercier nos invités d'être ici aujourd'hui.

Je me disais que Charlie Angus allait peut-être se chercher un autre emploi après les prochaines élections. J'ai peur qu'il change son nom pour « Charlie Tuna », alors madame Salmon, je serais sur mes gardes si j'étais vous.

Je préférerais vous en avertir.

Des voix: Oh, oh!

M. Don Davies: J'invoque le Règlement. Cela devrait plutôt être « Angus Beef ».

Une voix: Vous êtes virulents, ce soir.

M. Ed Holder: Ne vous en faites pas, c'est de l'humour de mauvais goût du Cap-Breton.

J'aimerais d'abord remercier l'Alliance de l'industrie canadienne de l'aquaculture et le Conseil canadien, bien sûr, pour leur soutien à l'égard de l'AECG.

Je crois que cela revient à permettre aux créateurs d'emplois de créer des emplois. Vous nous l'avez dit tous les deux, vous faites déjà des affaires en Europe, de façon plus ou moins intensive, et si on pouvait trouver le moyen d'éliminer les tarifs et d'harmoniser la réglementation — vous avez insisté là-dessus, madame Salmon —, ce serait bénéfique pour votre industrie. Et si c'est bénéfique pour votre industrie, ça l'est aussi pour les Canadiens et la création d'emplois au pays.

Madame Salmon, j'ai bien aimé vos commentaires sur les tendances mondiales. Je vais me concentrer là-dessus un instant. Quand on voit vers quoi le monde se dirige et qu'on pense à la croissance démographique fulgurante, et cela touche aussi l'industrie du canola, et l'aquaculture, qui n'est pas... et c'est inquiétant... Imaginons la quantité de gens qu'il faudra nourrir sur la terre. Il faudra que quelqu'un le fasse, et c'est une possibilité énorme qui

s'offre au Canada. J'irais même jusqu'à dire qu'il a l'obligation morale de faire sa part face à la croissance démographique. Je crois que nous sommes en bonne position pour le faire, et c'est pourquoi votre commentaire m'a frappé, c'est-à-dire que l'aquaculture est l'industrie alimentaire qui connaît la croissance la plus rapide au monde, et le Canada n'a toujours pas su tirer profit de cet essor.

Dans une de vos diapositives, vous dites qu'avec des tarifs pouvant atteindre 25 %, l'Union européenne n'est pas un marché d'exportation prioritaire. Je comprends. En fait, quand le comité était à Halifax, un témoin nous a dit que le tarif pour le poisson frais était à environ 8 %, alors qu'il est de 25 % pour le poisson transformé. Cela correspond à ce que vous nous avez dit.

L'élimination de la majorité des tarifs — au-delà de 90 % des tarifs seront abolis dès la signature de l'accord, et le reste suivra dans les années à venir — permettra, à notre avis, de créer des possibilités. Je vais parler du cadre réglementaire dans un moment, mais j'aimerais savoir si vos priorités vont changer.

Madame Salmon, je ne sais pas quel pourcentage des produits de l'industrie de l'aquaculture demeure au Canada et quel pourcentage est exporté. Sans parler, encore là, du cadre réglementaire, dans quelle mesure l'élimination des tarifs va-t-elle aider votre industrie?

Mme Ruth Salmon: Notre industrie est certainement axée sur l'exportation, notamment parce que nous sommes très près de l'un des principaux marchés de fruits de mer au monde, les États-Unis. Sa proximité en fait un des marchés les plus accessibles, et nous pouvons l'approvisionner en produits frais dans un très court délai.

Nous avons toutefois la possibilité de prendre de l'expansion sur les marchés d'exportation, en Europe et ailleurs, mais aussi sur le marché intérieur. Nous n'avons pas mis l'accent là-dessus. Cela revient encore à la production limitée; rien n'a bougé en 13 ans.

Notre industrie est axée sur l'exportation, et elle va le demeurer. Les fruits de mer sont des produits de base sur le marché mondial, mais nous avons l'occasion d'accroître nos ventes, particulièrement en Europe, mais également au Canada.

M. Ed Holder: Depuis combien d'années les États-Unis représentent-ils un marché important pour vous?

Mme Ruth Salmon: Notre industrie est encore jeune. Elle n'a que 30 ou 35 ans. C'est en partie ce qui pose problème; lorsque l'industrie a vu le jour au Canada, personne ne savait quoi en faire sur le plan législatif.

C'est une jeune industrie, et la majorité des ventes ont toujours été faites aux États-Unis, simplement parce que contrairement à d'autres pays, notre position nous permet d'offrir des produits de la mer frais dans un très court délai.

•(1025)

M. Ed Holder: Bien sûr. C'est intéressant, votre industrie étant évidemment à proximité des États-Unis, et avec notre situation géographique et le fait que 90 % de notre population habite à quelques heures seulement de la frontière... Ce n'est sans doute pas une coïncidence si la mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange nord-américain a permis de déréglementer l'accès au marché, comme vous l'avez mentionné. Nous pensons que cet accord aidera votre industrie à prendre de l'expansion.

J'ai aussi aimé vous entendre dire que vous ne vouliez pas tant que le gouvernement vous aide, mais plutôt qu'il vous laisse le champ libre ou qu'il veuille à harmoniser le régime réglementaire.

Mme Ruth Salmon: C'est exact.

M. Ed Holder: J'aimerais en savoir un peu plus à ce sujet.

Mme Ruth Salmon: Nous serons heureux de vous rencontrer pour vous parler plus en détail de ce que nous faisons.

M. Ed Holder: Je ne suis pas certain si c'est du ressort des provinces ou du gouvernement fédéral, ou un peu des deux, alors je pense qu'il faudra clarifier les choses à cet égard. Cette information ne serait pas utile qu'à moi. Vous pourriez peut-être la soumettre au greffier du comité.

Mme Ruth Salmon: Sans problème.

M. Ed Holder: C'est seulement pour nous aider à comprendre comment nous pouvons soutenir votre industrie.

Mme Ruth Salmon: C'est important, je crois. Merci.

M. Ed Holder: Bonne chance. Je crois qu'une belle occasion s'offre à vous, soit celle de...

Mme Ruth Salmon: ... nourrir le monde.

M. Ed Holder: ... nourrir le monde. Bien dit. C'est aussi l'occasion de créer des emplois au Canada.

Mme Ruth Salmon: Sans aucun doute.

M. Ed Holder: Monsieur Everson, les représentants de votre industrie qui ont comparu devant nous ont toujours témoigné leur appui à la question, car vous comprenez l'importance de l'exportation et ce que cela signifie. Je ne m'attarderai pas sur la question de la capacité. Je crois que quelques-uns de mes collègues ont déjà posé des questions à ce sujet. Il me semble évident que votre industrie a la capacité qu'il faut.

J'aimerais avoir des précisions concernant certains points que vous avez soulevés. Dans votre déclaration préliminaire, vous avez parlé de la biotechnologie. Vous avez dit que le système réglementaire de l'Union européenne en matière de biotechnologie présentait certains

risques pour les exportateurs et créait de l'incertitude pour quelques secteurs de votre industrie. Le contexte réglementaire de l'Union européenne fait obstacle au commerce de l'innovation. Dans quelle mesure cet accord permettra de remédier à certaines des difficultés qu'il est possible et nécessaire de contourner pour aider l'industrie du canola?

M. Jim Everson: Sur le plan réglementaire, la biotechnologie pose un défi dans bien des marchés. C'est particulièrement compliqué en Europe. Comme je l'expliquais tout à l'heure, les producteurs canadiens de canola profitent de nouvelles semences innovatrices qu'offrent les entreprises: plus grande résistance aux mauvaises herbes, meilleur rendement et meilleure implantation. Ces produits permettent aux producteurs d'obtenir un meilleur rendement agronomique et d'être plus concurrentiels.

Le problème, c'est que ces produits doivent être approuvés dans tous nos marchés d'exportation. Il peut être extrêmement long parfois d'obtenir cette approbation, et c'est le cas en Europe. S'il faut 18 mois au Canada pour approuver une technologie comme celle-là, en Europe, on peut souvent attendre trois ou quatre ans. Durant ce temps, l'entreprise, celle qui a développé les semences, ne peut pas commercialiser son produit au Canada. Elle retient volontairement son produit en attendant qu'il soit approuvé par les principaux marchés. Les agriculteurs canadiens n'ont donc pas accès aux nouvelles semences tant qu'elles ne sont pas approuvées dans les autres marchés.

Il y a une raison importante à cela: nous ne voulons que nos exportations soient compromises par la présence d'une semence non approuvée dans un chargement de canola canadien expédié à l'étranger. Ce que nous voulons faire, et l'accord nous aidera à arriver, c'est d'établir un organisme de consultation avec une vision commerciale, ce qui est nouveau pour nous. Il n'est plus seulement question des considérations humaines et sanitaires — qui demeureront les mêmes —, en ce sens que nous abordons maintenant l'aspect administratif de l'approbation de ces produits, en vue d'accélérer le processus.

Le président: Merci beaucoup.

Nous vous remercions pour votre témoignage. Je remercie également les membres du comité pour leurs questions. Je suis persuadé qu'ils en ont d'autres. Nous pourrions peut-être discuter un à un avec vous pour avoir ces réponses.

Sur ce, nous allons faire une pause avant de poursuivre la séance à huis clos.

[*La séance se poursuit à huis clos.*]

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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