



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

## **Comité permanent du commerce international**

---

CIIT • NUMÉRO 020 • 2<sup>e</sup> SESSION • 41<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

**TÉMOIGNAGES**

**Le mardi 4 mars 2014**

**Président**

**L'honorable Rob Merrifield**



## Comité permanent du commerce international

Le mardi 4 mars 2014

•(1145)

[Traduction]

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

D'abord et avant tout, nous prions nos témoins d'excuser notre retard. Comme cela nous arrive de temps à autre, nous avons été rappelés à la Chambre pour un vote.

Nous recevons un dernier groupe de témoins dans le cadre de notre étude sur l'accord économique avec l'Union européenne. Nous accueillons ainsi le contre-amiral Vidler, directeur de la Chambre de commerce du Canada. Également avec nous dans cette salle, Graham Cox, agent principal de recherche au Syndicat canadien de la fonction publique.

Merci à vous deux de vous être déplacés.

Via téléconférence, nous accueillons Murad Al-Katib, de l'entreprise Alliance Grain Traders Inc.

Pouvez-vous m'entendre, monsieur Al-Katib

**M. Murad Al-Katib (président-directeur général, Alliance Grain Traders Inc.):** Oui. Je vous remercie.

**Le président:** Très bien. Merci d'être des nôtres.

Nous avons également Willy Janzen, directeur financier de Bühler Industries Inc. qui témoignera par vidéoconférence à partir de Winnipeg.

Vous nous entendez, monsieur Janzen?

**M. Willy Janzen (directeur financier, Bühler Industries Inc.):** Oui, je vous entends.

**Le président:** D'accord. Commençons par les déclarations des témoins, après quoi les membres du comité leur poseront des questions.

Nous débutons du côté de la Chambre de commerce.

Puis-je vous demander à tous les quatre d'être aussi brefs que possible de manière à ce que nous puissions tenir un tour complet de questions? Nous vous en serions reconnaissants.

Monsieur Vidler, vous avez la parole.

**M. Cam Vidler (directeur, Politique internationale, Chambre de commerce du Canada):** Monsieur le président, je suis heureux d'avoir l'occasion de vous présenter mes observations concernant l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne.

Je m'appelle Cam Vidler et je suis le directeur de la politique internationale à la Chambre de commerce du Canada, laquelle représente quelque 200 000 entreprises canadiennes de toutes tailles, dans tous les secteurs et toutes les régions du pays.

Je vais vous entretenir aujourd'hui du soutien de longue date de la Chambre de commerce à l'égard de l'AECG et de notre évaluation de

l'entente annoncée. Plus important encore, j'aimerais insister sur les prochaines étapes à franchir pour mettre en application cette entente afin d'en tirer tous les avantages possibles.

La Chambre de commerce du Canada a contribué directement aux négociations de l'AECG depuis les tout débuts. Nous avons fait partie du groupe directeur du secteur privé aux fins de l'étude conjointe Canada-Union européenne qui allait recommander que des pourparlers officiels soient entrepris.

Une fois ces discussions engagées, nous avons apporté un soutien important toutes les fois que les négociateurs en avaient besoin en plus de collaborer de près avec nos membres, le gouvernement et d'autres parties prenantes afin d'attirer l'attention sur les pourparlers et souligner leur importance pour les entreprises canadiennes.

C'est dans ce contexte que nous avons été heureux d'entendre Stephen Harper et José Barroso annoncer en octobre dernier qu'un accord de principe avait été conclu après quatre ans de négociations.

Que pensons-nous de cet accord?

À l'entame des négociations, nos membres souhaitaient qu'on en arrive à une entente qui allait réduire les tarifs douaniers et augmenter les quotas, ouvrir l'accès aux marchés pour les services et les achats gouvernementaux, améliorer les services de facilitation des échanges et de douanes, favoriser la coopération réglementaire, et protéger les investissements et la propriété intellectuelle, le tout reposant sur un solide mécanisme de règlement des différends.

À la lumière du résumé technique rendu public peu après l'annonce d'octobre, nous étions pas mal convaincus que ces objectifs avaient été en grande partie atteints et que l'accord allait produire des avantages concrets et significatifs pour les entreprises canadiennes, leurs employés et leurs collectivités.

Comme les représentants du gouvernement et d'autres témoins vous ont déjà parlé de façon très détaillée de quelques-uns de ces avantages, je ne vais pas m'étendre sur le sujet aujourd'hui, mais je serai heureux de répondre à vos questions tout à l'heure.

Je pense qu'on peut simplement affirmer que l'AECG est une réalisation qui devrait faire la fierté de notre pays. Il faut toutefois maintenant passer à l'étape suivante. Nous avons beaucoup de pain sur la planche si l'on veut que l'AECG soit mis en application dans un délai raisonnable et que les entreprises canadiennes en bénéficient au maximum.

J'aimerais vous parler des obstacles à franchir pour que l'entente puisse entrer en vigueur. Quatre mois après l'annonce, les équipes de négociation s'emploient encore à mettre la touche finale au libellé de l'accord. Le texte devra ensuite être soumis à un examen juridique en bonne et due forme avant d'être traduit dans les 24 langues officielles de l'Union européenne. D'après ce qu'on a pu constater avec les ententes bilatérales entre l'Union européenne et la Colombie, le Pérou et la Corée du Sud, cette première étape pourrait prendre jusqu'à un an.

On passera ensuite à la ratification. Au Canada, il faudra s'assurer que les provinces adopteront et mettront en oeuvre toutes les lois nécessaires. En Europe, on devra obtenir les approbations distinctes de la Commission européenne, du Conseil européen, qui représente les États membres, et du Parlement européen. Il n'est pas rare qu'un tel processus de ratification exige jusqu'à deux ans en Europe, et il ne faut pas oublier que cette étape intervient uniquement une fois l'examen juridique et la traduction terminés.

Dans le cas de l'AECG, la situation est rendue encore plus complexe du fait que les élections de mai prochain au Parlement européen pourraient changer la composition du comité sur le commerce, lequel a été grandement favorable jusqu'à maintenant à la conclusion d'un accord avec le Canada.

Au fil de toutes ces étapes, le gouvernement canadien devra continuer à exercer le même leadership qui nous a permis de nous rendre jusque-là. Il devra notamment suivre de près et appuyer le travail des équipes de négociation, et faire les interventions politiques qui s'imposent.

Le Canada doit en outre intensifier ses efforts de promotion stratégique en Europe. En plus du travail de rayonnement de nos ambassades à Bruxelles et dans les autres capitales européennes, le Canada devrait envisager le déploiement d'une délégation de parlementaires et de ministres pour rencontrer les principaux joueurs européens dans le processus de ratification, notamment au sein du Parlement européen et parmi les nouveaux députés qui pourraient y être élus en mai.

Au pays, le gouvernement fédéral devrait porter son attention sur les provinces pour veiller à obtenir leur aval concernant le texte définitif. Le fédéral pourrait aussi songer à réunir les premiers ministres ou leurs représentants pour discuter d'un plan d'action relativement aux lois de mise en oeuvre pouvant être requises.

Pour sa part, la Chambre de commerce du Canada s'est jointe à d'autres associations de l'industrie au pays pour former la Coalition pour le commerce Canada-Europe. Ce groupe militera pour la ratification de cet accord tant au Canada qu'en Europe.

Les mesures que je viens de vous exposer contribueront à faire en sorte que l'AECG puisse entrer en vigueur dès que possible, mais les difficultés ne s'arrêteront pas là. De nombreuses entreprises canadiennes exportent déjà leurs produits vers l'Europe ou investissent sur ce continent et pourront rapidement tirer parti du cadre mis en place par l'AECG. D'autres, et les PME tout particulièrement, auront toutefois besoin d'aide pour bien comprendre les débouchés qui s'offrent à elles, les régimes réglementaires et les institutions politiques et juridiques.

On trouve par exemple dans certains pays du sud et de l'est de l'Europe des environnements d'affaires particulièrement complexes. Le gouvernement fédéral doit poursuivre ses efforts, notamment auprès des gens d'affaires canadiens, pour faire connaître les marchés et les sites de production que l'AECG rendra accessibles. Les résultats en ce sens sont déjà très probants.

Il faut également s'employer à assurer la connexion entre les entreprises intéressées et le Service des délégués commerciaux du Canada, Exportation et développement Canada et les autres agences offrant des services de promotion du commerce aux échelons fédéral et provincial. L'an dernier, le Plan d'action sur le commerce mondial a mis en lumière la nécessité d'améliorer la promotion des activités commerciales et la diplomatie économique pour appuyer les nouvelles ententes commerciales conclues par le Canada. Il sera donc important d'examiner les services actuellement offerts pour s'assurer qu'ils sont dotés des ressources nécessaires, bien coordonnés, pertinents et accessibles aux entreprises visant le marché européen.

Enfin, le Canada devra suivre de près les pourparlers commerciaux en cours entre les États-Unis et l'Union européenne en vue de l'établissement d'un Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (PTCI). Bien que l'AECG ait permis d'abattre un grand nombre d'obstacles au commerce bilatéral, l'Union européenne a réservé certaines questions, surtout dans le domaine de la coopération réglementaire, à ses négociations avec les États-Unis, car les règlements sont souvent basés dans une large mesure sur le modèle de l'Europe ou celui des États-Unis.

Le Canada a pu obtenir certaines dérogations pour des produits exportés vers l'Europe qui renferment une proportion élevée de contenu américain, notamment dans le secteur de l'automobile et des aliments transformés. Pour que les chaînes d'approvisionnement intégrées de l'Amérique du Nord puissent avoir accès à long terme aux marchés européens, il faudra qu'un accord ambitieux et exhaustif soit conclu dans le cadre du PTCI. Le Canada devrait donc exercer des pressions auprès du gouvernement américain et de la Commission européenne de telle sorte que ce partenariat contribue, comme son nom l'indique, à la création de relations commerciales harmonieuses entre l'ensemble de l'Amérique du Nord et l'Europe. Le Canada devrait joindre sa voix à celle du Mexique, qui a déjà sa propre entente commerciale avec l'Union européenne, pour proposer des solutions assurant la compatibilité entre les différents accords conclus.

Nous avons réalisé d'importants progrès depuis l'amorce des discussions entre le Canada et l'Union européenne, mais nous avons encore du chemin à faire pour concrétiser cette entente commerciale bilatérale. Le gouvernement et le milieu des affaires ont mis les bouchées doubles pour conclure une entente historique digne de l'ALENA et même plus importante encore, diront certains. Il faudra toutefois poursuivre les efforts pour assurer la mise en oeuvre de l'accord et faire en sorte que les entreprises canadiennes puissent en bénéficier pleinement.

Voilà qui termine mes observations préliminaires. Je vous remercie du temps que vous m'avez consacré et je serai heureux de répondre à vos questions.

• (1150)

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous devons entendre maintenant M. Al-Katib, mais comme il y a de petites difficultés techniques, nous allons passer plutôt à M. Cox.

Vous avez la parole.

**M. Graham Cox (agent principal de recherche, Service de la recherche, Syndicat canadien de la fonction publique):** Monsieur le président, merci de nous donner l'occasion de vous présenter aujourd'hui notre point de vue sur l'Accord économique et commercial global négocié entre le Canada et la Commission européenne.

Je m'appelle Graham Cox et je suis chercheur au niveau national pour le Syndicat canadien de la fonction publique (SCFP).

Le SCFP est l'un des plus grands syndicats au Canada. Il représente 627 000 travailleurs dans de multiples secteurs : santé, éducation, administration municipale, bibliothèques, universités, services sociaux, services publics, transports, services d'urgence et transport aérien.

Depuis que les premiers détails des négociations entre le Canada et la Commission européenne ont été rendus publics en 2009, nos membres ont débattu, mis aux voix et adopté différentes résolutions lors de nos congrès nationaux et provinciaux pour exprimer leurs préoccupations quant aux menaces inhérentes à l'AECG.

Je suis ici pour vous exposer quelques-unes de ces préoccupations.

Tout comme le controversé chapitre 11 de l'ALENA, l'AECG renferme des dispositions sur le règlement des différends entre investisseurs et États, ce qu'on appelle souvent la charte des droits des entreprises. On a aussi inclus des dispositions semblables dans l'accord pour le Partenariat transatlantique pour le commerce et l'investissement (PTCI) entre les États-Unis et l'Union européenne. Dans les deux cas, la présence de telles dispositions a entraîné une levée de boucliers dans la société civile, sans compter les députés du Parlement européen et les politiciens nationaux qui ont aussi exprimé leurs inquiétudes à cet égard. Du côté du PTCI, l'opposition a été d'une telle ampleur que l'on a convenu de marquer une pause dans les négociations afin de permettre aux Européens de tenir un débat public sur la question.

L'opposition ne tient pas à quelques détails touchant les différends investisseur-État; c'est tout le mécanisme qui est en cause. Il semblerait que les gens ne soient pas très à l'aise avec l'idée de permettre à des entreprises de poursuivre leur gouvernement après l'adoption démocratique d'une loi, simplement parce que les bénéfices anticipés ne sont pas au rendez-vous.

Le Canada lui-même est depuis longtemps victime des dispositions investisseur-État, notamment dans des situations où leur application va bien au-delà de ce qui était prévu au départ. Permettez-moi de vous donner quelques exemples.

L'entreprise pharmaceutique Eli Lilly soutient que la décision d'une cour canadienne invalidant l'un de ses brevets contrevient aux obligations internationales de notre pays. Il y a aussi une contestation de l'entreprise Lone Pine qui prétend que le moratoire décrété en 2011 concernant les activités d'exploration pétrolière et gazière sous le fleuve Saint-Laurent est assimilable à une expropriation indirecte sans dédommagement à l'égard des bénéfices futurs de l'entreprise, et non de ses bénéfices actuels. Pour sa part, Abitibi-Bowater a reçu une somme de 130 millions de dollars pour laisser tomber une poursuite de 500 millions de dollars contre Terre-Neuve-et-Labrador après l'expropriation de ses actifs et de ses droits de coupe, d'utilisation des eaux et de production hydroélectrique.

Le groupe spécial de l'ALENA sur les investissements a demandé à la province de Terre-Neuve-et-Labrador de lever les exigences en matière de recherche et développement pour l'exploitation extracôtière du pétrole et du gaz dans les champs pétrolifères Hibernia et Hebron. Les riches pétrolières demandent une indemnisation de 65 millions de dollars à l'égard de cette politique de R—D qu'elles considèrent, on ne sait trop en vertu de quoi au juste, comme une « exigence de rendement », ce qui est interdit dans le cadre de l'ALENA.

D'autres pays commencent à pressentir la menace que pourraient faire peser sur eux les dispositions investisseur-État.

En Australie, le rapport du gouvernement sur les dispositions relatives aux différends investisseur-État indique que le pays risque de ne plus pouvoir offrir son régime de prestations pharmaceutiques, apposer des mises en garde pour la santé sur les produits du tabac ou exiger que ces produits soient vendus dans des emballages discrets.

L'Inde a fait part de son intention d'interrompre les négociations d'accords de libre-échange incluant des dispositions investisseur-État et de renégocier les accords semblables qui ont été signés récemment.

La Corée du Sud a également annoncé qu'elle était à revoir sa stratégie et qu'elle songeait s'opposer à ces dispositions.

Une lettre ouverte signée en 2012 par un grand nombre de législateurs d'États américains indiquait que leurs États respectifs s'opposaient vivement à la signature par les États-Unis du Partenariat transpacifique. Leur opposition découlait principalement de la présence possible d'un mécanisme de règlement des différends investisseur-État dans le PTP.

Le gouvernement du Brésil a lui aussi refusé de ratifier des ententes incluant des dispositions investisseur-État.

Dans le cadre de l'ALENA, le Canada et le Mexique font actuellement l'objet de 13 contestations qui sont encore en instance ou pour lesquelles des indemnités totalisant 325 millions de dollars ont été versées. Pour le Canada seulement, cette facture s'élève à 187 millions de dollars.

Les membres du SCFP estiment que les échanges commerciaux avec l'Union européenne ne devraient pas être assujettis à un régime externe d'arbitrage sans fondement démocratique et n'ayant pas de comptes à rendre pour veiller à ce que les entreprises aient le droit de maximiser leurs profits quoi qu'il arrive. Les membres du SCFP craignent en outre que les dispositions de l'AECG sur le règlement des différends investisseur-État minent encore davantage la capacité du gouvernement d'offrir des services publics de qualité et de régler efficacement les entreprises.

Le second sujet dont j'aimerais vous entretenir aujourd'hui est celui des restrictions à l'approvisionnement local prévues dans l'AECG.

Les municipalités canadiennes ont adopté plus de 80 résolutions contre l'AECG. C'est notamment le cas à Toronto où le conseiller conservateur bien connu David Shiner a indiqué que l'accord n'apportait absolument rien aux citoyens de la ville. Bien que l'AECG n'incitera pas directement les municipalités à privatiser leurs services publics, il aura un effet dissuasif pour celles qui songeaient à en créer de nouveaux ou à bonifier ceux déjà existants.

Avec l'entrée en vigueur de l'AECG, il deviendra aussi plus difficile de ramener des services dans le giron municipal. Une fois qu'un service aura été privatisé, il devra demeurer accessible aux fournisseurs du secteur privé. Si une municipalité décide de réintégrer un tel service au sein de son administration publique, les entreprises de l'Union européenne pourront lui intenter des poursuites.

• (1155)

À titre d'exemple, le conseil de ville de Hamilton a exprimé haut et fort ses préoccupations à la suite de ses expériences négatives avec la privatisation de ses usines de traitement de l'eau et des eaux usées. D'après notre interprétation, les entreprises de l'Union européenne pourront désormais présenter leurs soumissions pour de tels projets de mise à niveau et de construction d'infrastructures pour les eaux usées dépassant une certaine valeur monétaire.

Lors d'une consultation publique organisée par le gouvernement du Parti québécois le 5 octobre 2012, Pierre-Marc Johnson, négociateur en chef du Québec pour l'AECG, a admis que la privatisation du secteur de l'énergie éolienne par le Québec fait en sorte que toute tentative pour nationaliser de nouveau ce secteur ou le réintégrer au sein des services publics entraînerait le versement d'un dédommagement au secteur privé en application des dispositions sur le règlement des différends investisseur-État.

Le troisième et dernier sujet que je souhaite aborder est celui des dispositions de l'AECG concernant la propriété intellectuelle.

D'après ce que l'on a pu apprendre, l'AECG renferme en la matière les mêmes dispositions déficientes qui ont été vivement contestées et qui ont sonné le glas de l'accord commercial anticontrafaçon. Selon l'étude récente du Centre canadien de politiques alternatives, la disposition de l'AECG concernant les brevets des médicaments entraînera une hausse des coûts d'environ 1 milliard de dollars. Il semblerait d'ailleurs qu'il s'agisse d'une estimation plutôt prudente, car elle n'inclut pas l'augmentation prévue de 20 % au titre des coûteux produits biologiques au cours de la prochaine décennie.

Bien que le gouvernement fédéral ait déclaré qu'il allait épouger les coûts additionnels de ces nouvelles rentes de monopole, ce sera encore le contribuable qui paiera la note. Voilà longtemps déjà que le SCFP vante les mérites d'un régime public de santé, et les hausses importantes de ces coûts ne manquent pas d'inquiéter nos membres qui travaillent au sein du système public et en sont les utilisateurs.

En conclusion, le SCFP demande que le texte de l'accord soit rendu public de telle sorte que les Canadiens puissent en débattre de façon ouverte et démocratique avant que les négociations ne soient finalisées, et que l'on envisage le retrait des dispositions sur les différends investisseur-État.

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous avons réglé notre petit problème technique.

Monsieur Al-Katib, vous m'entendez?

**M. Murad Al-Katib:** Oui. Merci.

**Le président:** Très bien.

Vous avez la parole.

**M. Murad Al-Katib:** Merci beaucoup, monsieur le président. Je salue également les honorables membres du comité, mes collègues témoins et toutes les personnes présentes.

Comme les témoins qui ont déjà comparu devant le comité semblent avoir traité de façon tout à fait adéquate de l'importance stratégique de l'Union européenne et de ses rapports avec le Canada et le reste du monde, je vous parlerai surtout des avantages et des perspectives économiques que le marché européen offre aux entreprises canadiennes et à l'économie de notre pays dans son ensemble.

Permettez-moi d'abord de vous dire un mot de mes antécédents qui me confère, je crois, une perspective unique. En ma qualité d'entrepreneur né au Canada et de Canadien de première génération, j'ai beaucoup voyagé à l'étranger pour mon entreprise d'envergure planétaire que j'ai créée dans ma maison, en Saskatchewan. Au cours de la dernière décennie, nous avons en effet pu développer une entreprise mondiale qui est gérée ici même en Saskatchewan.

J'aimerais vous entretenir brièvement de ce que j'appelle les impératifs commerciaux ainsi que de la croissance incessante des marchés émergents. Je veux aussi vous indiquer de quelle manière selon moi l'Union européenne peut jouer un rôle clé dans les succès internationaux des entreprises canadiennes.

Pour vous donner une idée de nos activités, disons que nous faisons le commerce des lentilles, des pois chiches, des pois et des fèves. [Note de la rédaction: difficultés techniques] entreprise en 2003, avec des revenus dépassant maintenant 1 milliard de dollars, des exportations dans 108 pays du monde, et des installations de fabrication et de transformation sur les cinq continents.

Grand passionné de la Saskatchewan, j'ai voulu voir ce qui se faisait au sein de l'agroéconomie émergente et j'ai pu constater les possibilités nouvelles qu'offrait la culture des lentilles, des pois chiches et des fèves. J'ai voulu m'assurer de miser sur les activités à valeur ajoutée de manière à créer de la richesse et des possibilités au sein des collectivités locales et de tirer profit d'une exportation directe vers les marchés internationaux.

L'administration centrale de mon entreprise se trouve à Regina. Nous avons 31 installations de transformation sur cinq continents. L'Europe est au cœur même de nos activités, car nous avons des bureaux commerciaux et de vente au Royaume-Uni, au Pays-Bas, en Espagne et en Suisse. Quelque 45 personnes y travaillent à temps plein et la valeur de nos ventes en Europe dépasse les 200 millions de dollars.

Si vous examinez notre situation dans l'optique de notre participation aux chaînes de valeur planétaires, vous verrez que nous sommes une société canadienne qui a investi dans des entreprises possédant des actifs de production, de vente et de distribution un peu partout dans le monde. Nous avons ouvert d'importantes perspectives mondiales dans le secteur de l'agroalimentaire et des ingrédients alimentaires, ce qui nous permet de fournir de l'emploi à plus de 1 000 personnes. J'estime que d'autres entreprises de mon secteur et d'autres industries pourraient connaître du succès de la même manière.

Pour que les choses soient bien claires, j'ai fait prospérer mon entreprise en Saskatchewan en me laissant guider par des impératifs commerciaux. Comme la Saskatchewan ne compte qu'un million d'habitants tout en ayant l'avantage de pouvoir miser sur des ressources naturelles en quantité, nous avons dû nous tourner vers des marchés à l'extérieur de nos frontières. Cela inclut également les frontières canadiennes, car si la Saskatchewan n'a qu'un million d'habitants, le Canada n'en compte que 34 millions au total.

À mes yeux, l'Europe est un marché de prédilection qui deviendra une plaque tournante pour notre stratégie au cours des cinq prochaines années alors que nous voulons faire progresser notre entreprise dans la chaîne des valeurs en passant du commerce de denrées à celui des aliments. Dans ce contexte, l'Union européenne est un marché formidable pour nous.

Examinons rapidement quelques statistiques qui vont dans le sens de cette dernière affirmation. Le Canada et l'Union européenne ont de longs antécédents de coopération en matière économique. Selon Eurostat, les 28 pays membres ont une population de près de 500 millions et un PIB dépassant les 13 billions d'euros. L'Union européenne est le plus grand marché unique pour les investissements et le commerce, et [Note de la rédaction: difficultés techniques] elle représente le plus important partenaire commercial du Canada pour les biens et les services avec des échanges totaux dépassant les 52,2 milliards de dollars en 2007 et totalisant maintenant quelque 62,4 milliards de dollars, soit une hausse de 3,9 %. C'est donc une relation en pleine croissance.

En ma qualité d'ancien président du conseil consultatif des PME pour le ministre canadien du Commerce international, et de membre du groupe d'experts pour le renouvellement de la stratégie canadienne en matière de commerce international, je me suis toujours prononcé en faveur de nouvelles ententes commerciales bilatérales susceptibles de procurer des avantages économiques et stratégiques au Canada avec des marchés émergents comme la Turquie, l'Afrique du Sud, l'Indonésie, le Vietnam et la Colombie, pour n'en nommer que quelques-uns.

Il a été démontré que les accords de libre-échange profitent généralement davantage aux petites et moyennes entreprises qu'à celles de plus grande taille.

• (1200)

Lorsque je présidais le conseil consultatif des PME, nous avons formulé de nombreuses recommandations à l'intention du ministre et des hauts fonctionnaires chargés du commerce international au MAECD. Nos recommandations concernaient principalement les programmes de commercialisation faisant suite à un accord de libre-échange de manière à s'assurer que ces accords mènent effectivement à la création d'emplois pour les Canadiens, à une croissance économique durable et à une prospérité à long terme au fil de nos efforts pour consolider la place du Canada sur les marchés mondiaux.

À titre d'exemple, l'Accord de libre-échange entre le Canada et le Chili a fait grimper les échanges commerciaux bilatéraux entre les deux économies qui sont passés de 757 millions de dollars en 1996, l'année avant la mise en oeuvre, à plus de 2,5 milliards de dollars en 2008. En 1996, on comptait quelque 500 [Note de la rédaction: difficultés techniques] exportateurs vers le Chili, et ce nombre avait plus que doublé en 2008. Les PME étaient à l'origine de 69 % des exportations totales dans le cadre de cet accord en 2008, alors que cette proportion n'était que de 59 % en 1996.

L'Union européenne est un marché unique et une union douanière dont la taille dépasse de beaucoup celle du Chili ou même de l'Amérique du Sud dans son ensemble. En [Note de la rédaction: difficultés techniques] quelque 8 050 PME exportaient leurs produits vers l'Union européenne pour une valeur totale de près de 16,7 milliards de dollars, soit 53 % de la valeur des exportations canadiennes.

Les États-Unis demeurent le principal partenaire économique du Canada. L'AECG nous offre une occasion sans précédent de croissance véritable grâce à la diversification de nos marchés d'exportation. Parallèlement aux percées à venir dans les principaux marchés émergents comme la Chine, l'Inde et la Turquie, l'AECG nous assure une plateforme solide pour la transformation des activités internationales des entreprises canadiennes. En ma qualité d'entrepreneur actif à la fois au Canada et en Europe, j'estime ces accords de développement nécessaires et favorables pour que les deux parties [Note de la rédaction: difficultés techniques] puissent poursuivre dans le sens de leur croissance économique actuelle.

Monsieur le président, je vais conclure ici mes observations en restant à votre disposition pour les questions à venir.

• (1205)

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à M. Janzen de Bühler Industries.

Vous avez la parole.

**M. Willy Janzen:** Bonjour, je m'appelle Willy Janzen et je vous remercie de me donner l'occasion de prendre la parole devant vous.

Je vais vous brosser un bref historique de Bühler Industries. L'entreprise est cotée en bourse depuis son inscription à la bourse de Toronto en 1994. L'an dernier, nos ventes se sont chiffrées à 344 millions de dollars. Elles se répartissaient comme suit: 51 % aux États-Unis; 34 % au Canada; 12 % pour la Russie, le Kazakhstan et l'Ukraine; et 3 % ailleurs dans le monde. Bühler Industries emploie plus de 1 100 personnes, surtout au Canada, et a investi 8,5 millions de dollars en R-D en 2013.

Bühler Versatile, à qui la convocation était adressée, est une filiale à part entière de Bühler Industries. Depuis 1965, Versatile a fabriqué plus de 100 000 tracteurs à quatre roues motrices et pour culture en rang. Versatile a été acquis en 2000 de Case New Holland. Avant l'acquisition, Versatile exportait des milliers de tracteurs pour culture en rang vers le marché de l'Union européenne. Il fut une époque où le Canada avait son propre site d'essai pour la certification par l'Union européenne, mais ce n'est plus le cas. Il y a certains problèmes liés à l'exportation vers l'Union européenne, ce qui fait que... Nous essayons de prendre les dispositions nécessaires pour permettre de telles exportations, mais il y a des difficultés que nous nous employons à surmonter.

Il n'y a pas actuellement au Canada de site de certification pour les tracteurs destinés au marché européen. Nous collaborons avec une entreprise au Royaume-Uni et aux États-Unis pour mener à terme le processus de certification. Les coûts sont estimés à 200 000 \$. À notre connaissance, il n'y a pas de coût additionnel semblable pour la certification des tracteurs expédiés de l'Union européenne vers le Canada. Il faut compter plusieurs mois pour le processus de vérification et de production de rapports aux fins des exportations vers l'Europe. Des spécialistes européens doivent venir au Canada pour examiner les tracteurs et s'assurer qu'ils satisfont à toutes les normes européennes. Une fois tous les rapports remplis, les tracteurs doivent être soumis au processus de certification en Europe. Nous devons donc les envoyer dans un pays européen pour que la certification soit menée à terme.

Dans le contexte de ce processus, nous nous employons à apporter les changements suivants.

Il faut modifier le système d'éclairage pour les déplacements sur route d'un champ à l'autre. Il n'y a aucun problème lorsqu'un tracteur est dans un champ, mais c'est différent lorsqu'il se déplace sur une route.

Il y a aussi des changements au niveau des freins. L'Union européenne exige que le frein soit installé sur l'axe final de transmission, ce qui nous oblige à les déplacer sur chacun des moyeux de roue. À l'heure actuelle, nos freins sont installés pour immobiliser l'arbre de transmission. C'est un système accepté partout dans le monde, sauf en Europe.

Enfin, le système de direction doit être modifié pour satisfaire aux exigences touchant les déplacements sur route. La conception du tracteur doit être revue en fonction de normes à respecter en mode arrêt. Si le moteur arrête, le tracteur doit pouvoir faire une rotation complète de 360 degrés. Encore là, il ne s'agit pas d'exigences applicables dans les autres pays où nous exportons nos produits.

Bien évidemment, ces changements doivent s'accompagner des vignettes et des manuels de sécurité correspondants.

Par ailleurs, le Canada vient d'adopter une loi exigeant que les tracteurs et la machinerie lourde de construction passent au niveau 4 des normes d'émissions totales. Le Canada autorise l'importation d'un maximum de 750 tracteurs ne satisfaisant pas à la nouvelle norme. On a ainsi copié la norme américaine qui prévoit exactement la même chose. L'Union européenne ne permet l'importation que de 50 tracteurs non conformes, comparativement à 750 au Canada. Le moteur non conforme doit se situer au niveau intérimaire 4, ce que les Européens appellent l'étape IIIB. Le niveau 4 correspondant à la norme nord-américaine est désigné sous l'appellation Étape IV en Europe.

Versatile a récemment présenté ses tracteurs lors du salon Agritechnica 2013 à Hanovre, en Allemagne. C'était une première pour nous et nos produits ont suscité beaucoup d'intérêt là-bas. Nous sommes donc à la recherche d'une solution pour commencer à pouvoir expédier des tracteurs vers l'Union européenne. Ceux que nous fabriquons actuellement sont exportés vers les États-Unis, l'Afrique, l'Australie et la Chine, sans oublier l'Ukraine, le Kazakhstan et la Russie que je n'ai pas indiqués ici. Nous avons récemment reçu des commandes de la Roumanie, mais nous n'avons encore rien expédié là-bas.

Je suis à votre disposition si vous avez des questions. Merci.

• (1210)

**Le président:** Merci beaucoup. Vous nous avez transmis beaucoup d'information et je suis persuadé que cela suscitera un grand nombre de bonnes questions.

Nous allons commencer avec vous, monsieur Davies. Vous avez sept minutes.

**M. Don Davies (Vancouver Kingsway, NPD):** Merci à tous les témoins qui comparaissent devant nous aujourd'hui. Je vous souhaite la bienvenue.

Monsieur Vidler, la Chambre de commerce du Canada représente à n'en pas douter un large éventail d'entreprises de tout le pays. Je crois que l'on s'entend pour dire que chaque accord commercial procure certains avantages, mais comporte aussi sa part de difficultés. Dans chaque cas, il y a des gagnants et des perdants. Des ajustements sont nécessaires, car pendant que certaines entreprises canadiennes bénéficient de l'entente, d'autres doivent prendre des dispositions particulières pour soutenir la concurrence d'un nouveau partenaire commercial. La Chambre de commerce du Canada a-t-elle identifié des secteurs ou des entreprises qui pourraient profiter de l'AECG?

**M. Cam Vidler:** Bien évidemment, il est difficile de savoir avec précision qui pourraient être les gagnants et les perdants sans avoir vu le texte définitif de l'accord.

Comme vous l'avez indiqué, nous représentons une vaste gamme d'industries et de régions. Par exemple, certains de nos membres évoluent dans des secteurs assujettis à la gestion de l'offre qui risquent d'éprouver des difficultés. Le comité a été mis bien au fait des problèmes auxquels ces secteurs seront confrontés, et nous exhortons le gouvernement à travailler avec eux pour trouver des façons de faciliter la transition. Dans bien des cas, ces entreprises ont consenti des investissements en fonction du maintien d'un certain cadre au Canada, et nous croyons que cela doit être pris en considération.

Cela étant dit, les bénéfices nets d'un tel accord sont assurément positifs. Nous ne croyons pas que la conclusion d'accords de cette envergure devrait nécessairement être freinée par des préoccupations à l'égard d'un secteur ou d'une région en particulier.

**M. Don Davies:** Les marchés publics représentent l'un des enjeux importants de l'AECG. Pour la toute première fois, le Canada a négocié une entente qui vise également les marchés publics infranationaux. Est-ce que certains de vos membres ayant toujours bénéficié des politiques d'acquisition sur place se sont dits inquiets à la perspective de perdre des contrats en raison des changements apportés?

**M. Cam Vidler:** Non, je n'ai eu vent d'aucune préoccupation à cet égard. Je dirais qu'il y a certains secteurs au Canada qui se sont adaptés à un modèle d'achats gouvernementaux exigeant généralement une production locale, et que cela ne se limite pas à des entreprises canadiennes. Il peut aussi y avoir des sociétés étrangères qui se sont établies au Canada pour obtenir des contrats gouvernementaux. Pour ces entreprises, les avantages ne sont peut-être pas aussi substantiels, mais elles comprennent qu'il est bénéfique que la planète évolue vers un modèle où les marchés gouvernementaux sont ouverts à la concurrence, car cela leur créera de nouveaux débouchés sur d'autres marchés.

Du point de vue des marchés publics ici même au Canada, il faut aussi savoir que l'on cherche essentiellement à encourager la concurrence entre les fournisseurs de services, de produits et de biens aux gouvernements. En ces temps difficiles du point de vue économique, nous y voyons une politique publique tout à fait valable.

**M. Don Davies:** Merci.

Les fabricants d'acier nous ont dit à Halifax, par exemple, s'inquiéter à la perspective de perdre des contrats aux mains de leurs concurrents espagnols. Comme le taux de chômage est très élevé en Espagne, les coûts de main-d'oeuvre y sont plus faibles. Cela fait partie des inquiétudes qui ont été soulevées.

Je vais maintenant m'adresser à M. Cox. Le gouvernement au pouvoir nous dit que la seule manière de négocier des ententes commerciales, c'est derrière des portes closes. Il soutient que le texte de l'entente ne peut être dévoilé à qui que ce soit; il faut attendre que l'accord soit conclu et rien ne peut être divulgué à la population canadienne, car c'est la façon de faire les choses.

Nous savons que les États-Unis mettent à la disposition des législateurs le texte de l'accord du PTP en cours de négociation. Nous savons aussi que l'Union européenne a fait part en janvier de son intention de rendre public le chapitre sur l'investissement aux fins d'une vaste consultation en Europe.

J'aimerais simplement savoir ce que vous pensez du niveau de transparence qui a caractérisé l'approche du gouvernement à l'égard des négociations commerciales.

**M. Graham Cox:** Nous sommes très mécontents.

Nos membres sont très déçus du manque de transparence dans l'ensemble des négociations commerciales qui se déroulent toujours derrière des portes closes. Je pense que nous aurions des choses à apprendre en observant la manière dont certaines ententes commerciales sont négociées, et notamment l'attitude de l'Union européenne relativement à l'accord de PTCI avec les États-Unis. On a entrepris des consultations. Les négociations ont été temporairement interrompues en raison d'enjeux comme les différends investisseur-État, qui revêtent une grande importance pour la société civile. Par l'entremise de la Commission européenne, l'UE peut même fournir du financement afin que les différentes perspectives puissent être entendues.



•(1215)

**M. Don Davies:** Vous avez parlé du PTCl. J'aimerais discuter un instant de ces négociations avec les États-Unis qui ont vu l'Union européenne publier un communiqué où son négociateur en chef, Karel de Gucht, dit ce qui suit:

... certaines dispositions existantes ont été source de problèmes dans la pratique, les entreprises ayant exploité les failles de textes juridiques trop vagues.

Il y indique également:

Je suis déterminé à rendre le système de protection des investissements plus transparent et impartial et à combler les failles juridiques une fois pour toutes. Le PTCl défendra fermement le droit des États membres de l'Union de réglementer dans l'intérêt général.

On peut lire plus loin dans le même communiqué:

La Commission souhaite profiter de cette occasion pour améliorer les dispositions en matière d'investissement déjà en vigueur afin de protéger les investissements réalisés par les entreprises de l'UE aux États-Unis, et vice versa. Dans la pratique, cela impliquerait de faire explicitement référence dans l'accord au droit des États de réglementer dans l'intérêt général.

Autrement dit, l'Union européenne n'exige rien de moins qu'une phrase indiquant explicitement dans l'accord commercial que celui-ci n'empiétera pas sur le droit des États à gouverner ou à légiférer dans l'intérêt général.

Vous avez vu l'ébauche de chapitre sur l'investissement qui a fait l'objet d'une fuite en novembre. Craignez-vous que l'AECG puisse limiter d'une manière ou d'une autre la capacité des gouvernements canadiens de légiférer dans l'intérêt général?

**M. Graham Cox:** Je crois que toute entente incluant des dispositions sur les différends investisseur-État limite la capacité de réglementation des gouvernements. Je dirais que même dans le cas de l'entente entre l'Union européenne et les États-Unis qui inclut cette formulation, il y a tout lieu de s'inquiéter des répercussions de la présence de dispositions sur les différends investisseur-État. C'est donc un élément qui nous préoccupe assurément.

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

Monsieur Al-Katib, j'ai une question pour vous.

Au Canada actuellement, tout le monde est préoccupé par toutes ces céréales qui attendent dans les Prairies de pouvoir être expédiées vers les différents marchés. On en compte ainsi plus de 5,5 millions de tonnes, soit assez pour remplir 60 000 wagons.

Avez-vous une idée de ce qui a pu causer cette situation et des mesures que le gouvernement pourrait prendre pour régler ce problème et aider nos agriculteurs à acheminer leurs produits vers les marchés?

**M. Murad Al-Katib:** C'est une question très complexe dont on pourrait parler fort longtemps, mais je crois que la situation actuelle est le résultat de plusieurs facteurs. Il y a d'abord bien sûr les conditions météorologiques et les froids extrêmes que nous avons connus partout au pays, surtout au cours des quatre derniers mois. Il y a aussi le fait que le système de transport doit répondre simultanément aux besoins des différents secteurs produisant des matières premières, qu'il s'agisse du pétrole, des forêts, des mines ou des céréales.

D'une manière générale, notre chaîne d'approvisionnement est très inefficace. La situation est attribuable à tous les intervenants au long de cette chaîne: les expéditeurs, le système ferroviaire, les ports, les installations de transbordement, les navires. Tout le système est déficient et doit faire l'objet de transformations en profondeur. Il y a aussi des mesures à prendre du point de vue des politiques publiques. L'Association canadienne des cultures spéciales dont j'assume la présidence intervient activement auprès de notre ministre fédéral de

l'Agriculture et des gouvernements provinciaux afin que tous comprennent bien que la responsabilisation des compagnies ferroviaires doit être enchâssée dans nos lois.

Le régime en vertu duquel les différents intervenants du secteur des transports profitent de certaines protections réglementaires devrait être assujéti à un mandat d'intérêt public. Il faut s'assurer que ce mandat est bel et bien rempli, et nous allons tout mettre en oeuvre à cette fin.

**Le président:** D'accord, je vais devoir...

**M. Murad Al-Katib:** En fin de compte, nous devons tous reconnaître qu'il s'agit d'une question de réputation...

**Le président:** Je vous prie de m'excuser; le temps prévu pour ce premier tour de questions est terminé. Je pense toutefois que vous avez fait valoir votre point de vue. Vous aviez raison d'indiquer au départ que...

**M. Murad Al-Katib:** D'accord.

**Le président:** ... c'est une question très complexe sur laquelle on pourrait s'éterniser. C'est la raison pour laquelle je vous ai interrompu. Peut-être que M. Hoback, qui est de la Saskatchewan, poursuivra dans le même sens, mais je ne peux pas le garantir.

Monsieur Hoback, vous avez sept minutes.

**M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC):** Sept minutes, ce n'est pas suffisant pour parler des problèmes de transport qui affectent l'ouest du Canada et des répercussions graves non seulement pour votre secteur, monsieur Al-Katib, mais pour l'ensemble des agriculteurs et toute la chaîne d'approvisionnement. Il est très décevant de constater un tel manque de vision de la part du CN et du CP dans l'ouest du pays. L'effet combiné de ce manque de vision et des températures froides va entraîner bien des difficultés dans les Prairies, non seulement pour les producteurs agricoles, mais aussi pour les transformateurs et les entreprises d'autres secteurs de l'économie, comme la foresterie et la production de potasse. Il y a un effet domino qui va se manifester. Il y a des moments difficiles à prévoir d'ici à ce que ce secteur puisse renforcer ses capacités. Je compatis assurément avec vous.

**M. Murad Al-Katib:** Oui.

**M. Randy Hoback:** Mais je veux demeurer positif et optimiste, car nous allons régler ce problème. Je sais que nous allons le faire. Nous allons reprendre le contrôle de la situation. C'est juste que la solution ne viendra pas assez rapidement aux yeux de certains. Mais on ne peut rien y changer. On ne peut pas construire des locomotives ou embaucher des travailleurs du jour au lendemain. Nous devons toutefois demeurer aux aguets pour voir ce que l'avenir nous réserve et où se situeront nos marchés. Ainsi, s'il nous est possible d'expédier des marchandises vers l'Est, plutôt que via Vancouver, ce serait une option qui contribuerait éventuellement à réduire les retards.

Il y a une chose que j'aimerais bien savoir. Vous avez d'excellents débouchés sur le continent européen, tant en Europe de l'Est qu'en Europe de l'Ouest. Avez-vous cerné les possibilités nouvelles qui pourraient s'offrir à vous après la conclusion de cet accord de libre-échange?

•(1220)

**M. Murad Al-Katib:** Comme je l'ai dit, je crois que l'Ouest canadien peut devenir un centre de transformation de produits agricoles si nous progressons dans la chaîne de valeur et que nous offrons plus de produits transformés. L'accord va sans doute faciliter l'accès de produits comme les farines et les produits alimentaires transformés. Nous avons déjà annoncé que nous pensons construire une usine de pâtes alimentaires au Canada. Le marché européen d'aujourd'hui est strictement réglementé et impose des tarifs élevés et des quotas pour protéger l'industrie locale. Nous croyons qu'il y a des centaines de millions de dollars à aller chercher si nous saisissons les nouvelles occasions et répondons à la demande d'aliments sains et de qualité, pour lesquels la réputation du Canada n'est plus à faire, et de produits non modifiés génétiquement. Du côté des légumineuses, nos lentilles, pois chiches, pois et haricots ne sont pas modifiés génétiquement. Nous croyons que cette occasion représentera plusieurs milliards de dollars.

L'accord permettra d'ouvrir le marché, et nous comptons investir massivement pour satisfaire la demande.

**M. Randy Hoback:** Monsieur Janzen, c'est formidable de vous avoir avec nous. J'ai déjà passé bien du temps en Europe de l'Est et de l'Ouest lorsque j'étais chez Flexi-Coil, puis chez Case New Holland. Je sais que le tracteur Genesis a déjà détenu 25 % des parts du marché français à une certaine époque. Le tracteur était construit à Winnipeg. Je sais aussi que nous avons certains problèmes d'homologation et de barrières non tarifaires, et que le processus réglementaire était la source de bien des frustrations.

Vous devez être soulagé d'apprendre qu'un processus sera en place pour vous aider à ce chapitre. Avez-vous envisagé l'accord sous cet angle? Croyez-vous qu'il vous sera un jour possible de regagner cette part de marché en totalité?

**M. Willy Janzen:** Nous n'avons pas examiné l'accord, mais nous comptons bien essayer d'y gagner quelques parts de marché.

Lorsque Case a vendu la division New Holland à Bühler Industries en 2000, c'est le gouvernement américain qui avait décidé que Case allait se départir d'une division. Versatile a dû repartir de zéro pour conquérir l'ensemble de son marché.

Un des problèmes que nous avons eus, c'est que New Holland a continué d'exporter sur ce marché; Versatile ne pouvait donc plus reprendre le marché que New Holland avait accaparé, et a dû se repositionner.

Un certain nombre d'années se sont écoulées, et nous n'avons jamais vraiment percé le marché. Nous y travaillons pour finalement nous rendre compte que l'exportation en Europe de l'Ouest présente de grands obstacles comparativement à l'Europe de l'Est, où nous sommes assez présents.

**M. Randy Hoback:** Et c'est alors que la technologie a été généralement admise. Je comprends ce que vous dites, à savoir qu'il est très difficile pour un fabricant canadien de reformer un réseau de revendeurs après l'avoir perdu. Mais les agriculteurs connaissent le produit et savent à quel point il fonctionne bien. Si on vous aide avec le processus d'homologation et avec la résolution de conflits, en cas de litige, ce sera assurément mieux que de maintenir le statu quo.

**M. Willy Janzen:** Oui.

**M. Randy Hoback:** En vue de l'accord, envisagez-vous une augmentation de vos parts de marché au niveau d'autrefois, ou même à la moitié de ce qu'elles étaient? Quelles en seraient les répercussions sur vos installations et sur les perspectives d'emploi

dans les environs de Winnipeg? Vous êtes-vous penchés sur la question?

**M. Willy Janzen:** Nous nous en réjouissons assurément. Nos installations actuelles offrent des possibilités prometteuses. Nous n'avons pas nécessairement besoin d'en augmenter la superficie puisque nous sommes déjà en mesure de répondre à la demande. Winnipeg forme aussi un bassin de main-d'oeuvre qualifiée que nous pouvons embaucher. C'est le seul endroit où nous construisons les tracteurs Versatile, que ce soient les Row Crop ou ceux à quatre roues motrices.

**M. Randy Hoback:** Qu'en est-il des outils Farm King, comme les chargeurs, les vis à grain et le reste? Seront-ils touchés par vos activités en Europe aussi?

**M. Willy Janzen:** Nous vendons les produits Farm King que nous exportons parfois en Europe de l'Ouest, quoique ce soit rare actuellement. Nous exportons certains produits en Europe de l'Est, mais pour l'instant, nos principaux marchés sont l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

**M. Randy Hoback:** Monsieur Al-Katib, j'aimerais revenir à vous.

Vous avez parlé de transformer le blé dur dans les Prairies et d'y effectuer plus de transformations pour ajouter une valeur aux produits. Cette voie aiderait notre système de transport aussi puisque nous commençons à raffiner les produits et à les placer dans des trains ou des wagons couverts, dans certains cas. Dans quelle mesure l'accord stimulera-t-il la croissance en permettant aux Prairies d'ajouter une valeur aux produits, d'après vous?

•(1225)

**M. Murad Al-Katib:** Nous sommes un exemple d'entreprise qui, 10 ans après son démarrage, exporte un milliard de dollars de légumineuses et de grains à valeur ajoutée. Nous voyons assurément un avantage à ce que les produits à valeur ajoutée puissent de plus en plus être transportés par camion, par conteneur et par transport intermodal. Cette infrastructure de transport est fort différente de celle de la manutention des grains en vrac. Nous apprécions le mouvement vers l'est de même que [*Note de la rédaction: difficultés techniques*] vers l'ouest.

Nous croyons que l'accord est une occasion en or, et que les nouvelles possibilités qui s'ouvriront à l'Ouest canadien représenteront des milliards de dollars de produits exportés aux consommateurs européens. Nous sommes très concurrentiels lorsqu'il s'agit de ces produits.

**M. Randy Hoback:** Je vous remercie tous les deux.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Pacetti.

**M. Massimo Pacetti (Saint-Léonard—Saint-Michel, Lib.):** Je remercie les témoins d'être venus aujourd'hui.

Monsieur Al-Katib, j'aimerais comprendre, et je pense que vous avez un peu répondu à mon interrogation en réponse à la question de M. Hoback. Vous avez dit que votre entreprise passe de l'alimentation aux marchandises. Qu'y a-t-il dans l'accord qui vous permettra de...

**M. Murad Al-Katib:** C'est l'inverse: nous passons d'une entreprise de marchandises à une entreprise alimentaire.

**M. Massimo Pacetti:** Bien. Dites-moi donc ce qui, dans l'accord, vous permet de faire ce changement.

**M. Murad Al-Katib:** Si je prends l'exemple des pâtes alimentaires, il faut aujourd'hui payer des droits très punitifs pour exporter en Europe du spaghetti fabriqué au Canada. Les taxes peuvent atteindre 300 euros par tonne et nous empêchent de pénétrer le marché. Mais à armes égales, nous pourrions soutenir la concurrence de n'importe quel fabricant européen en tant que producteurs de blé dur de l'Ouest canadien qui transforme et expédie des pâtes alimentaires de qualité en Europe.

Du côté des lentilles, des pois chiches, des pois et des haricots, une taxe de 8 à 10 % s'applique aujourd'hui aux produits à valeur ajoutée, comme les protéines, l'amidon, les fibres et les farines. Ces taxes diminueront au fil du temps grâce à l'accord, ce qui nous permettra d'être hautement concurrentiels sur le plan de la distribution. Nous voulons que les règles du jeu soient équitables.

**M. Massimo Pacetti:** C'est logique, mais feriez-vous mieux d'ouvrir une usine ici ou en Europe?

**M. Murad Al-Katib:** Nous sommes des transformateurs au point d'origine et transformerons les produits finis au Canada. Nous les emballerons, puis les enverrons en Europe à l'aide de conteneurs et de moyens de transport intermodaux.

Nous croyons que le Canada est très concurrentiel du côté de la transformation de produits alimentaires salubres et à identité préservée. En fait, nous sommes plus concurrentiels que lorsque les grains en vrac sont déchargés en Europe, transportés partout sur le continent, puis distribués. Nous croyons que c'est la chose à faire.

**M. Massimo Pacetti:** Excellent. Merci.

Monsieur Janzen, ma question sera dans le même ordre d'idées. J'essaie de comprendre le problème qui vous empêche actuellement de vendre en Europe de l'Ouest, alors que l'Europe de l'Est ne pose aucune difficulté. Ai-je bien compris?

Je parle expressément de votre matériel agricole.

**M. Willy Janzen:** Vous avez bien compris.

Dans le cas de nos tracteurs, nous en avons vendu à hauteur de 100 millions de dollars en Europe de l'Est il y a deux ans, et de 40 millions de dollars l'an dernier. C'est un très vaste marché pour nous. Je pense que bien des entreprises manufacturières agricoles situées au Canada exportent massivement leurs produits.

Un des problèmes dans le cas de l'Europe de l'Ouest, c'est que nous devons apporter certaines modifications à nos tracteurs. Nous y travaillons. Le tout va nous coûter plusieurs centaines de milliers de dollars. Aucun autre pays ne nous demande de modifier nos tracteurs ainsi. Par exemple, l'Europe exige expressément que nous modifiions les lumières du tracteur, qui conviennent parfaitement au marché canadien et américain, et à tous les autres pays...

**M. Massimo Pacetti:** Je vois, mais ces exigences...

**M. Willy Janzen:** ... et les freins aussi doivent être différents.

**M. Massimo Pacetti:** Veuillez m'excuser.

Ces exigences ne feront pas partie de l'AECG.

**M. Willy Janzen:** Si l'Europe laisse tomber ces exigences, ce sera bien plus simple parce que...

**M. Massimo Pacetti:** Non, ce que je vous demande...

**M. Willy Janzen:** ... nous sommes une petite entreprise.

**M. Massimo Pacetti:** C'est une question; je n'ai pas dit « si ».

Cela fera-t-il partie de l'AECG? Si vous pouvez vendre en Europe de l'Est, mais que l'Europe de l'Ouest a certaines exigences, je ne vois pas comment cela pourrait faire partie de l'accord. Vous me

corrigez si j'ai tort, mais êtes-vous en train de nous demander de présenter cette exigence ou cette recommandation?

**M. Willy Janzen:** Ce que nous disons, c'est que nous aimerions vous soumettre ce point et vous demander de l'intégrer à l'AECG. Tous les produits qui respectent les normes nord-américaines devraient pouvoir être exportés en Europe de l'Ouest. Pour l'instant, si les fabricants de l'Europe occidentale peuvent vendre leurs produits au Canada et aux États-Unis en se basant sur leur procédure et leur certification, pourquoi devrions-nous certifier nos tracteurs ici pour les exporter là-bas, puisque...

• (1230)

**M. Massimo Pacetti:** Pourriez-vous consigner votre demande par écrit et la faire parvenir au greffier?

**M. Willy Janzen:** Oui, bien sûr.

**M. Massimo Pacetti:** J'ai une dernière question, toujours au sujet de l'investissement. Je vois que vous avez aussi une usine en Russie.

Investirez-vous ici ou bien en Europe puisque vous prévoyez exporter plus de matériel lorsque l'AECG sera signé?

**M. Willy Janzen:** Nous investirons ici. Tous nos tracteurs actuels sont fabriqués à Winnipeg, au Canada.

Je dirais que nous avons plutôt une usine de montage partiel en Russie. Les tracteurs sont fabriqués et mis à l'essai ici avant d'être démontés. Nous les envoyons par conteneur, après quoi ils sont réassemblés en Russie. Dans le cadre du processus de réassemblage, ils sont expédiés en pièces détachées, et ils doivent porter la mention « fabriqué en Russie » pour se conformer aux normes russes.

L'avantage, c'est que l'envoi des tracteurs par conteneur diminue le coût du transport et de la manutention. L'appareil est ensuite réassemblé pour le marché russe. Dans le cas de l'Ukraine et du Kazakhstan, nous expédions nos tracteurs par ce qu'on appelle la manutention horizontale, ou ro-ro, ce qui signifie que le tracteur complet est expédié sur le pont d'un navire.

**M. Massimo Pacetti:** Merci.

**Le président:** Merci beaucoup.

La parole est à vous, monsieur Holder.

**M. Ed Holder (London-Ouest, PCC):** J'aimerais remercier nos invités d'être ici aujourd'hui. La discussion sur l'AECG a été bien utile. Nous avons un témoin qui ne tient pas l'accord en très haute estime, mais qui pourrait changer d'avis, et d'autres qui ont différents points de vue.

À cet égard, monsieur Cox, même s'il était intéressant d'entendre M. Davies poser des questions à M. Vidler... Dans un monde où certains pourraient gagner ou perdre à la suite de cet accord, quels sont les aspects positifs de l'AECG d'après votre analyse?

**M. Graham Cox:** Les points positifs?

Je n'ai aucune analyse des aspects positifs à vous présenter.

**M. Ed Holder:** Pourquoi ne l'auriez-vous pas fait, monsieur?

**M. Graham Cox:** Nous effectuons des analyses à partir des questions que nos membres soulèvent, qui ont à voir avec l'approvisionnement, l'investisseur état, l'investissement et le maintien des services publics.

**M. Ed Holder:** Wow.

Sans vouloir vous manquer de respect, vous n'avez absolument rien vu d'avantageux pour le Canada dans cet accord?

**M. Graham Cox:** Avantageux pour le Canada?

**M. Ed Holder:** Oui.

**M. Graham Cox:** Nous n'avons pas étudié cet angle.

Nous nous sommes penchés sur une analyse complète des gains nets du Canada, et évaluons les aspects négatifs pour voir s'il y a un gain net. Il y a amplement de gens qui s'intéressent aux aspects positifs — comme mon confrère juste à côté. Nous avons plutôt examiné l'accord dans son ensemble et ses répercussions sur nos membres, les municipalités canadiennes et les services publics.

**M. Ed Holder:** Je dois avouer que j'en suis quelque peu surpris.

Cela dit, j'aimerais vous raconter une petite histoire. Mon père vient du Nouveau-Brunswick, et il était membre d'une grande organisation syndicale lorsqu'il est arrivé au Haut-Canada. Lors de ses négociations, le syndicat ne consultait pas ses membres. Il assumait un rôle de chef de file, comme il en avait le droit. Une fois l'entente conclue, celle-ci était distribuée aux membres, comme mon père, qui devaient voter, et le syndicat en faisait ce qu'il pouvait.

Vous avez dit quelque chose d'intéressant dans votre témoignage. J'essaie de comprendre le fonctionnement du Syndicat canadien de la fonction publique. M. Blair Redlin nous a parlé lorsqu'il était à Vancouver, et j'ai trouvé son témoignage des plus intéressants.

Vous dites que vos membres se sont opposés à l'accord. Veuillez m'expliquer le fonctionnement du vote. Qui a voté contre?

**M. Graham Cox:** Bien sûr.

Ils se sont opposés...

**M. Ed Holder:** Vous réunissez 627 000 personnes dans la salle? Je ne veux pas faire l'idiot, mais comment vous y prenez-vous?

**M. Graham Cox:** Nous réunissons des milliers de personnes dans une salle à l'occasion du congrès national. Ce sont les délégués élus par la section locale qui assistent au congrès.

Le rejet de la résolution était quasi unanime; les résolutions nous viennent d'ailleurs des sections locales elles-mêmes.

**M. Ed Holder:** Quand le vote a-t-il eu lieu? J'aimerais examiner la question de plus près.

**M. Graham Cox:** Bien sûr.

Le vote le plus récent portait sur la résolution précédente et a eu lieu en octobre, je crois. Les membres se sont opposés à certaines dispositions de l'AECG.

**M. Ed Holder:** Que disait la résolution? J'essaie de comprendre.

• (1235)

**M. Graham Cox:** Je pourrai certainement vous faire parvenir le texte, mais je ne l'ai pas en main.

**M. Ed Holder:** Pourriez-vous l'envoyer au greffier?

**M. Graham Cox:** Bien sûr.

**M. Ed Holder:** Ce serait utile.

Était-ce un vote secret?

**M. Graham Cox:** Non, les membres ont voté à main levée.

**M. Ed Holder:** À main levée.

**M. Graham Cox:** Oui.

Nous utilisons des cartes de vote. C'est la façon dont nos membres votent.

**M. Ed Holder:** Intéressant.

Nous connaissons tous des congrès où les membres votent parfois à main levée. Est-ce la procédure habituelle? Par exemple, lorsqu'un syndicat procède à un vote de grève...

Pardonnez-moi, mais lorsque j'étais jeune et que je travaillais dans une épicerie, je pense que je faisais partie d'un syndicat, mais je n'ai jamais participé à ce genre de choses.

Dans les sections locales, les contrats négociés font-ils habituellement l'objet d'un vote secret?

**M. Graham Cox:** Je pense que tout dépend de la section locale, mais si ma mémoire est bonne, les négociations collectives font bel et bien l'objet d'un vote secret au sein du Syndicat canadien de la fonction publique.

**M. Ed Holder:** Auprès des membres?

**M. Graham Cox:** Oui.

**M. Ed Holder:** Les membres écrivent sur un papier s'ils sont d'accord ou non, puis placent leur réponse dans...

**M. Graham Cox:** Oui, dans le cas des conventions collectives.

**M. Ed Holder:** Lorsque vous négociez au nom de vos membres, comment procédez-vous? Vous décidez d'obtenir une certaine augmentation par rapport à l'année précédente, puis examinez d'autres avantages et éléments à inclure à la convention.

Rencontrez-vous parfois la direction à huis clos?

**M. Graham Cox:** Les dispositions de la convention qui sont négociées sont le fruit d'un dialogue avec les membres, par exemple.

Il arrive bien sûr que les négociations aient lieu à huis clos, si c'est l'expression que vous voulez employer, mais le vote ne se déroule jamais derrière des portes closes, pas plus que la finalisation de la convention. Celle-ci est présentée aux membres pour qu'ils en prennent connaissance.

**M. Ed Holder:** C'est intéressant.

**M. Graham Cox:** C'est différent des accords de libre-échange, qui sont pratiquement signés derrière des portes closes, ou dont certains aspects limités...

Aussi, les intérêts des membres sont représentés dès le départ. Des consultations sont menées avant les négociations. C'est un peu comme l'Union européenne, qui propose un mandat commercial. Avant, la société civile était consultée, alors le processus...

**M. Ed Holder:** Eh bien, en toute justice...

**M. Graham Cox:** Le Canada ne fait rien de tel.

**M. Ed Holder:** Soyons clairs: l'ensemble des Parlements européens ont donné le pouvoir de négocier à un comité.

**M. Graham Cox:** C'est le [Note de la rédaction: inaudible] commercial.

**M. Ed Holder:** Il y a quelqu'un, M. Vidler peut-être, qui a dit — et dans le cas contraire, je vais l'ajouter — que les provinces ont participé aux négociations pour la première fois de l'histoire, et elles y ont très bien réagi. Voilà pourquoi nous prévoyons un appui sans réserve de leur part. C'est aussi ce qu'a dit la Fédération canadienne des municipalités, entre autres.

Monsieur Cox, vous n'y aviez peut-être pas songé, mais êtes-vous conscients que cet accord permettra au Canada de soumissionner pour les contrats d'approvisionnement du gouvernement européen?

**M. Graham Cox:** Peut-être, mais je pense que si vous parlez du Nouveau-Brunswick, d'où je viens moi aussi, sachez qu'il est très important d'acheter localement pour développer l'économie régionale de ce genre de secteur. Les obstacles à l'achat local empêchent nos municipalités de se tourner vers l'approvisionnement local pour stimuler l'économie régionale.

**M. Ed Holder:** Le témoin a répondu quelque chose, monsieur le président, mais n'a pas vraiment répondu à ma question.

**Le président:** C'est acceptable. Vous pouvez poser des questions, et le témoin peut répondre. Nous ne contrôlons rien d'autre.

**M. Ed Holder:** Merci.

**Le président:** La parole est à vous, madame Liu.

**Mme Laurin Liu (Rivière-des-Mille-Îles, NPD):** Ma question s'adresse à M. Vidler. Je trouve que vous avez fait preuve d'une grande perspicacité quant à ce que nous devons faire pour permettre aux PME canadiennes de saisir les occasions qui découleront de l'AECG. Vous l'avez dit dans votre exposé aussi. Pouvez-vous nous parler davantage de ce que nous devons faire pour aider les PME canadiennes et du genre d'infrastructure que nous pourrions mettre en place?

**M. Cam Vidler:** Avec plaisir.

Pour vous mettre dans le contexte, la Chambre de commerce du Canada est en train de préparer un rapport avec certains de ses membres et son Comité des affaires internationales qui comportera des recommandations plutôt concrètes sur la façon d'améliorer le prétendu écosystème entourant les services de promotion du commerce et la promotion des affaires canadiennes par nos représentants à l'étranger. J'ai hâte de les présenter au comité.

**Mme Laurin Liu:** Excellent. Si vous pouviez nous soumettre ces recommandations, nous vous en serions reconnaissants.

**M. Cam Vidler:** Elles devraient être prêtes dans le courant du mois, ou lorsque le rapport sera déposé en avril prochain.

Brièvement, les consultations que nous avons menées à ce jour, y compris auprès du gouvernement, révèlent que la plupart des services dont les entreprises ont besoin, comme les renseignements sur les marchés, l'établissement de relations sur les marchés étrangers, le financement et l'atténuation des risques, sont offerts de quelque façon que ce soit par des organismes des gouvernements

fédéral ou provinciaux. Le défi est plutôt de les convaincre de collaborer plus étroitement.

• (1240)

**Mme Laurin Liu:** C'est donc un défi de coordination.

**M. Cam Vidler:** Il faut coordonner les activités, éliminer les chevauchements, combler les lacunes dans l'offre de services, veiller à ce que l'information puisse être mise en commun...

**Mme Laurin Liu:** Je vous invite à nous remettre ces recommandations puisque j'ai peu de temps et que vous pourriez assurément en parler pendant plus de cinq minutes.

J'aimerais vous citer un passage d'un communiqué de Perrin Beatty, président et chef de la direction de la Chambre de commerce du Canada. Il dit espérer que « l'élan créé par la signature de cet accord permettra d'accélérer la signature, par le Canada, d'accords commerciaux avec le Japon, l'Inde, la Corée et les pays du Partenariat transpacifique. »

Je trouve un peu étrange que toutes ces négociations commerciales soient placées sur un pied d'égalité et que nous les considérions ces relations commerciales comme équivalentes.

D'après vous, un accord commercial pourrait-il être désavantageux pour le Canada? À quoi ressemblerait un tel accord?

**M. Cam Vidler:** Je pense que nous n'adhérerions pas vraiment à un accord commercial qui ne favoriserait pas véritablement l'accès des entreprises canadiennes au marché du partenaire commercial. Cela dit, je pense qu'il y a un écart considérable entre un bon accord et un accord parfait. On peut quand même appuyer un accord qui n'est pas parfait.

**Mme Laurin Liu:** Il y a souvent des nuances...

**M. Cam Vidler:** Par exemple, l'accord avec l'Inde ne sera manifestement pas aussi ambitieux que celui que nous sommes en train de conclure avec l'Union européenne; je serais heureux de me tromper. Quoi qu'il en soit, on assistera à une libéralisation de certains produits à caractère canadien. Tant et aussi longtemps que les négociateurs soupèsent ce que nous apportons à l'accord — surtout si le pays n'y apporte pas grand-chose comparativement à nous —, tous les accords que M. Beatty a mentionnés pourraient encore représenter des gains nets.

**Mme Laurin Liu:** Sur le même sujet, existe-t-il de mauvais partenaires commerciaux, par exemple un pays qui n'aurait pas les mêmes normes environnementales ou de travail que le Canada?

**M. Cam Vidler:** Il pourrait y avoir des pays avec lesquels les échanges commerciaux sont plus difficiles en raison de la concurrence sur le marché. On peut penser à la présence d'entreprises hautement performantes, à un environnement institutionnel pauvre, ou même à des relations entre l'État et des entreprises qui nuiraient aux entreprises canadiennes.

Dans le cas d'un mauvais partenaire commercial, la meilleure solution est de signer une entente commerciale avec lui, car celle-ci pourrait mener à la conclusion d'un traité entre les deux pays, un cadre juridique qui vous permettrait de contester les différentes mesures injustes qui désavantagent les entreprises canadiennes.

**Mme Laurin Liu:** Puisque le temps file, j'aimerais rapidement m'adresser à M. Cox.

Pourriez-vous nous dire quels services publics sont les plus menacés par l'AECG, d'après votre analyse? Avez-vous évalué le nombre d'emplois publics qui pourraient être menacés par l'accord?

**M. Graham Cox:** Non, je ne pense pas qu'une telle analyse soit facile à réaliser sans le texte final de l'accord. Nous n'avons pas évalué la question. Quoi qu'il en soit, nous pensons que les services du secteur de l'énergie et de la gestion des eaux usées pourraient être menacés. Nous avons l'impression qu'il sera difficile de rapatrier les services privatisés au gouvernement.

**Le président:** Merci.

La parole est à vous, monsieur Hiebert.

**M. Russ Hiebert (Surrey-Sud—White Rock—Cloverdale, PCC):** Je suis heureux de vous revoir, monsieur Al-Katib. Nous avons aimé votre témoignage antérieur.

L'histoire d'Alliance Grain Traders me surprend. Vous nous avez rappelé, comme vous l'aviez déjà fait, que votre entreprise relativement jeune a aujourd'hui un succès retentissant avec des recettes de 1 milliard de dollars.

Quelle est la clé de votre réussite? La libéralisation du commerce y est-elle pour quelque chose?

• (1245)

**M. Murad Al-Katib:** [Note de la rédaction: *difficultés techniques*] commerce international. J'ai parlé des incontournables du commerce. De mon point de vue, en ce qui concerne la libéralisation des échanges et l'accès du Canada aux marchés, le programme axé sur le commerce a manifestement donné des résultats, tant pour les différents [Note de la rédaction: *difficultés techniques*] ententes de coopération et pour parler entre Agriculture Canada et [Note de la rédaction: *difficultés techniques*] donnant lieu à de véritables accords. Voilà qui a ouvert le marché pour nos produits.

Du côté du secteur alimentaire, la nourriture est une des pierres angulaires des institutions civiles et démocratiques. Je dis [Note de la rédaction: *difficultés techniques*] ouvertement que des jeunes hommes qui sont sans emploi et qui ont faim vont protester. Les débouchés économiques et l'accès à la nourriture sont au fondement même de nos économies, et je suis convaincu que l'intégration économique et le commerce facilitent à la fois notre programme économique et notre politique étrangère.

**M. Russ Hiebert:** Vous nous avez dit que vous comptez passer d'une entreprise de marchandises à une entreprise alimentaire. Alors que vous grimpez dans la chaîne de valeur et que vous offrez plus de produits transformés, j'aimerais savoir si cette décision a été influencée le moindrement par des accords comme l'AECG, et par l'accès à ce vaste marché pour les produits de gamme supérieure.

**M. Murad Al-Katib:** Oui, l'accessibilité des tarifs, lorsqu'on fait concurrence à des fabricants italiens de pâtes alimentaires ou à des boulangeries françaises [Note de la rédaction: *difficultés techniques*] nous offrons des ingrédients transformés de grande qualité et cultivés au Canada, mais tout ce que je demande, c'est que les règles du jeu soient équitables, sans quoi nous ne pourrions pas soutenir la concurrence. Nous avons les meilleurs agriculteurs, et avons intégré la recherche [Note de la rédaction: *difficultés techniques*] et l'innovation, et nous sommes capables de commercialiser cette innovation. Les entreprises canadiennes seront largement dominantes, pourvu qu'elles aient accès au marché. Nous l'avons démontré avec une nouvelle entreprise comme Alliance Grain, qui réussit à exporter plus de 1 milliard de dollars [Note de la rédaction:

*difficultés techniques*] signifie que nous sommes concurrentiels. De ce point de vue, l'AECG et même le programme commercial en général... L'accord avec la Colombie a été déterminant dans notre secteur. Il nous a permis d'uniformiser les règles du jeu, compte tenu de l'accord qui était négocié avec les Américains et qui allait constituer un désavantage tarifaire pour nos 100 millions de dollars d'exportations de lentilles... avec l'accord... Il en va de même pour le Pérou.

Nous avons constaté que ces accords ouvrent les marchés. Ils nous donnent la confiance nécessaire pour investir des dizaines de millions de dollars et créer des centaines d'emplois, étant donné que l'accès aux marchés est durable. Le manque de clarté est synonyme de risque. Ce qui me plaît, c'est la certitude réglementaire, de même que les mécanismes de règlement des différends.

**M. Russ Hiebert:** Vous parlez de mécanismes de règlement des différends. Que pensez-vous de ceux qui se trouvent dans l'accord pour les différends entre un investisseur et un État?

**M. Murad Al-Katib:** C'est une question très complexe. Bien honnêtement, puisque je ne les ai pas bien étudiés, je ne suis probablement pas le mieux placé pour vous répondre à ce stade-ci.

**M. Russ Hiebert:** Certains ont également exprimé des préoccupations quant au faible contenu étranger des exportations canadiennes sur le marché européen. À votre avis, quel devrait être le seuil, de façon réaliste? Je crois savoir que la question est étudiée à l'heure actuelle.

**M. Murad Al-Katib:** Il y a deux ou trois façons d'aborder la question du contenu canadien. Il faut d'abord avoir une vision de ce que signifie être une entreprise canadienne de commerce international.

Je ne crois pas que tout doive être strictement canadien [Note de la rédaction: *difficultés techniques*] est le seul juge. Les entreprises canadiennes qui sont florissantes s'intègrent à la chaîne de valeur mondiale. Notre entreprise est un exemple de réussite à l'étranger, et son siège social est à Regina. Nous avons des employés ici qui s'occupent de nos activités en Australie, en Chine et en Afrique du Sud, et nous créons des emplois en Saskatchewan.

Je crois fermement qu'il est tout de même très avantageux économiquement pour le Canada de faire de l'assemblage et de la fabrication partielle. Je veux certainement que la part du contenu canadien soit importante, mais ce n'est qu'un des facteurs ayant des répercussions sur l'économie locale.

**Le président:** La parole est à vous, monsieur Morin.

[Français]

**M. Marc-André Morin (Laurentides—Labelle, NPD):** Monsieur Al-Katib, il y a le problème des OGM. Cette discussion est mise de côté. Elle se situe à l'extérieur de la négociation de l'entente. Je me demande comment vous allez pouvoir transformer vos produits.

Il y a aussi la question de l'étiquetage en Europe. Les Européens ne partagent pas l'enthousiasme des Nord-Américains pour les OGM. Dans beaucoup d'endroits, on insiste pour qu'il y ait un étiquetage. Cela ne va-t-il pas compliquer votre travail de façon incroyable?

•(1250)

[Traduction]

**M. Murad Al-Katib:** Pour notre part, aucun de nos produits n'est modifié génétiquement, à l'exception... Que nous prenions nos lentilles, nos pois, nos pois chiches, nos haricots ou notre blé dur, tous ces produits sont sans OGM.

Ce qui nous avantage, c'est que le marché européen soit aussi axé sur les OGM. Nous y voyons là une clientèle de 500 millions de personnes à très haut revenu qui exigent des aliments sains et de qualité. Ils se réjouissent des systèmes de salubrité des aliments du Canada. C'est donc plutôt un avantage pour nous.

À mes yeux, l'étiquetage clair des aliments sans OGM est un problème généralisé en agriculture. Les consommateurs ont le droit de savoir et de choisir. Or, certains régimes réglementaires ne sont pas rendus là en matière d'étiquetage. Nous voulons que les consommateurs soient informés et qu'ils puissent choisir. Peu importe qu'ils décident de consommer des OGM ou non, ils devraient savoir ce qu'il y a dans leur assiette.

[Français]

**M. Marc-André Morin:** Si la question dérivait, il pourrait y avoir le problème des traces d'OGM dans certains produits qui peuvent être contaminés au cours du transport. Cela n'est pas encore réglé. N'avez-vous pas des inquiétudes à cet égard?

[Traduction]

**M. Murad Al-Katib:** Les politiques de tolérance zéro m'inquiètent toujours étant donné que, lorsqu'on transforme les produits agricoles par des procédés mécaniques, on ne peut jamais garantir une tolérance zéro, seulement une tolérance adéquatement réglementée. Il est possible de veiller à ce que les systèmes de manutention des aliments et de chargement des produits dans des conteneurs soient dans des installations qui permettent la conformité aux lois.

Le système de manutention du grain en vrac présente plus de risques que l'expédition d'aliments par conteneurs contrôlés en matière de salubrité. J'entrevois beaucoup de débouchés pour le Canada dans le domaine de l'expédition de produits transformés dans des conteneurs séparés en vue d'être distribués.

[Français]

**M. Marc-André Morin:** Merci.

Monsieur Cox, parlons des mécanismes de règlement des conflits. Il est possible que les gouvernements provinciaux et les municipalités puissent être poursuivis. Quelle est selon vous la menace la plus directe?

[Traduction]

**M. Graham Cox:** En ce qui concerne la menace directe de poursuites, d'après ce que j'ai compris et selon le libellé que nous avons vu, ce ne sont pas les municipalités et les provinces qui s'exposeraient à des poursuites, mais plutôt le gouvernement du Canada. C'est semblable à l'ALENA. Les municipalités et les provinces seraient redevables à ces règlements et, pour la première fois, les municipalités elles-mêmes seraient redevables à l'accord.

Les entreprises ont de plus en plus tendance à avoir recours à cette tactique pour annuler les décisions prises par le gouvernement et les tribunaux. J'ai dressé une liste d'exemples de ce genre dans mon mémoire. Selon un rapport de l'ONU qui a été publié en 2010, le nombre de règlements de différends entre un investisseur et la partie contractante d'accueil, de poursuites et de différends s'élevait à 357 et, de ce nombre, 60 % ne remontaient pas à plus de cinq ans. Nous

voyons donc une tendance inquiétante à avoir recours à ces dispositions pour tenter d'atténuer les règlements et les pertes devant les tribunaux.

**Le président:** Merci beaucoup.

C'est à votre tour, monsieur Cannan. Vous avez cinq minutes.

•(1255)

**L'hon. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC):** Messieurs les témoins, je vous remercie de vos excellents commentaires et de nous avoir donné matière à réflexion.

Récemment, l'ambassadrice de l'Union européenne a communiqué avec le comité pour nous faire part de son enthousiasme concernant ce nouveau marché de 500 millions de personnes auquel le Canada accèdera et les milliards de débouchés qui seront offerts aux deux parties, tant sur le plan de l'approvisionnement que sur celui de l'expansion des marchés. Je tiens aussi à mentionner que l'ambassadrice a dit que notre résumé technique présentait un processus très ouvert et très transparent, et qu'elle considérait qu'il était très bien fait. Comme on l'a mentionné dans les déclarations préliminaires, le ministre Fast travaille assidûment à ce dossier depuis environ quatre ans et demi.

Je pense que M. Vidler a fait allusion au fait qu'il faudra attendre encore quelques années avant que l'accord n'entre en vigueur. Je sais que les derniers détails de l'accord devront être traduits en 23 langues, après quoi les Parlements de l'Union européenne et du Canada en débattront. Notre gouvernement a adopté une mesure législative selon laquelle les accords commerciaux doivent être présentés 21 jours avant d'être ratifiés. Par conséquent, l'accord fera l'objet d'un débat à la Chambre des communes. Il sera ensuite renvoyé au comité, après quoi il fera l'objet d'un débat au Sénat. Il y aura donc encore beaucoup d'occasions pour en discuter avant l'entrée en vigueur de sa version finale. On ne peut pas dire qu'il sera ratifié à toute vapeur. Le processus a commencé il y a déjà environ cinq ans, et il faudra attendre encore deux ou trois ans avant que l'accord ne franchisse toutes les étapes.

Ma question s'adresse à monsieur Vidler.

Vous avez mentionné que les entreprises canadiennes doivent profiter pleinement de l'AECG. Pendant que nous passons par ce processus, comment le gouvernement pourrait-il collaborer avec des organisations de l'ensemble du Canada, notamment la vôtre, pour aider les entreprises du pays à se préparer afin d'être en mesure de profiter pleinement de cet accord?

**M. Cam Vidler:** Le gouvernement pourrait faire plusieurs choses. Plus tôt, j'ai dit à un autre membre du comité que, en ce moment, les membres de la Chambre de commerce travaillent en collaboration avec ceux du Comité des affaires internationales pour formuler des recommandations précises dans ce domaine.

Je vais brièvement vous en mentionner quelques-unes. D'abord, comme je l'ai dit, il faudrait coordonner les services existants de manière à les rendre plus efficaces, à combler les lacunes et à veiller à ce que toutes les entreprises canadiennes y aient accès.

Ensuite, il faudrait organiser une campagne pour informer les entreprises des débouchés en Europe et des services auxquels elles peuvent avoir accès. Le gouvernement s'acquitte plutôt bien de cette tâche depuis qu'il a fait l'annonce à ce sujet. Je sais que le ministre Fast voyage d'un bout à l'autre du pays, tout comme le font d'autres ministres et ministres d'État, pour promouvoir l'accord. Je pense que cela a beaucoup contribué à préparer les entreprises canadiennes.

Enfin, il faudrait veiller à ce que les services offerts aux entreprises dans ce domaine — et il existe un vaste réseau de services — répondent aux vrais besoins et soient pertinents, à ce que la coordination et la prestation de ceux-ci soient efficaces et à ce que les entreprises puissent en profiter.

**L'hon. Ron Cannan:** Les provinces ont collaboré avec le ministre Fast et la FCM, comme M. Holder l'a mentionné, et nous avons mené des consultations sans précédent à ce sujet.

Tout à l'heure, vous avez parlé d'envoyer une délégation en Europe après la tenue des élections. Êtes-vous en train de recommander aux membres du Comité du commerce d'y retourner? Nous y avons été en 2008. Pensez-vous qu'il serait judicieux pour une délégation du Comité du commerce de s'y rendre à l'automne?

**M. Cam Vidler:** Oui, je pense qu'il s'agirait d'une excellente idée.

**L'hon. Ron Cannan:** Des représentants des provinces et des entreprises pourraient nous accompagner.

Le ministre Fast, le ministre Moore et d'autres encore ont dit qu'ils continueront d'encourager la participation des entreprises canadiennes, ce qui me fait croire qu'il s'agit d'un processus continu. Or, vous êtes en train de dire que, en raison des changements politiques qui auront lieu en mai, il vaudrait mieux attendre que ceux-ci soient opérés avant de poursuivre notre dialogue et notre partenariat.

**M. Cam Vidler:** J'essayais de dire que, en raison des défis politiques qu'il nous faudra relever pour en arriver à la ratification de cet accord — surtout sur le marché européen à la lumière du PTCI et d'une certaine controverse entourant les négociations avec les États-

Unis — le gouvernement du Canada et les entreprises aussi devront déployer beaucoup d'efforts pour convaincre les Européens qu'ils profiteront également de cet accord.

**L'hon. Ron Cannan:** J'aimerais vous poser une brève question, monsieur Cox. Est-ce que le SCFP n'a jamais appuyé un accord commercial?

**M. Graham Cox:** Nous avons formulé des critiques au sujet de tous les accords qui ont été proposés.

**L'hon. Ron Cannan:** N'en avez-vous jamais appuyé?

**M. Graham Cox:** Non, jamais.

**L'hon. Ron Cannan:** D'accord.

Merci.

**Le président:** Merci beaucoup. Cela nous amène à la fin de la séance.

Je tiens à remercier nos témoins, monsieur Cox et monsieur Vilder, d'être parmi nous, et monsieur Al-Katib, d'avoir comparu par téléconférence, pour la deuxième fois en fait. Vous serez toujours le bienvenu ici.

Monsieur Janzen, votre témoignage était très pertinent. Nous espérons pouvoir régler certains des problèmes que vous avez soulevés relativement à la coopération en matière de réglementation.

Au nom du comité, je vous remercie d'avoir comparu aujourd'hui.

La séance est levée.

---









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

---

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

---

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

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

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

---

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

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

---

### SPEAKER'S PERMISSION

---

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

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

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

---

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