



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 012 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mercredi 20 avril 2016

Président

L'honorable Mark Eyking

Comité permanent du commerce international

Le mercredi 20 avril 2016

•(0805)

[Traduction]

Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)): Bonjour à tous. C'est génial d'être au milieu des provinces des Prairies, en Saskatchewan. Je souhaite à tous la bienvenue au Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes.

Notre comité à Ottawa s'occupe de toutes les affaires commerciales. Nous nous occupons de l'accord commercial avec l'Union européenne auquel nous apportons la dernière main. Nous abordons les questions concernant le bois d'œuvre résineux. Il y a de nombreuses questions, mais, en ce moment, le plus grand défi auquel nous faisons face est le PTP. Comme bon nombre d'entre vous le savent, l'accord vaut 1 billion — 1 000 milliards — de dollars. Il fait intervenir certains des plus grands partenaires commerciaux du monde et, comme nous l'entendons d'un bout à l'autre du pays, il touche tout le monde. Il touche l'ensemble des Canadiens. D'une façon ou d'une autre, il aura des répercussions, que vous achetiez ou vendiez des marchandises.

Nous avons entrepris de voyager dans l'ensemble du pays. Nous allons visiter toutes les 10 provinces au cours de l'année. Nous nous entretiendrons probablement avec les responsables des territoires au moyen de Skype. Nous avons déjà entendu un bon nombre de témoins à Ottawa, et nous en entendrons davantage à notre retour.

Nous sommes également ouverts à recevoir des soumissions publiques. En ce moment, je pense que plus de 15 000 soumissions sont arrivées. Nous avons prolongé la date limite jusqu'à la fin de juin. Pendant la relâche estivale, nos analystes s'occuperont de les rassembler toutes et de les traduire pour nous, pour qu'elles soient prêtes à notre retour après l'été.

Lorsque nous aurons rencontré les Canadiens et ébauché le rapport, nous espérons le présenter à la Chambre avant la fin de l'année. Ensuite, le reste des députés s'en occuperont durant la première partie de l'année, et, l'année prochaine probablement, il y aura un vote à la Chambre.

Cela dit, 10 députés de partout au pays siègent à notre comité. En commençant par la côte Ouest, nous avons M. Dhaliwal, de la Colombie-Britannique. Nous avons ici deux députés de la Saskatchewan, M. Hoback et M. Ritz. M. Van Kesteren et Mme Ramsey viennent du sud-ouest de l'Ontario. M. Petersen et M. Fonseca, de la région de Toronto. Mme Ludwig et moi-même, M. Eyking, venons de la côte atlantique. Elle est du Nouveau-Brunswick, et je suis originaire de Cap-Breton, en Nouvelle-Écosse.

Sur ce, nous allons commencer. Nous avons prévu quatre comités par heure et trois groupes de témoins. Cela a très bien fonctionné jusqu'ici. Aujourd'hui, nous accueillons des témoins, dont certains que j'ai rencontrés.

Nous avons Saskatchewan Pulse Growers, la Saskatchewan Canola Development Commission, la Saskatchewan Cattlemen's Association et la Saskatchewan Barley Development Commission.

Chaque groupe a cinq minutes, et nous commencerons par Saskatchewan Pulse Growers.

Monsieur Wiens, vous avez cinq minutes. Qui vous accompagne, monsieur?

M. Tim Wiens (président, Saskatchewan Pulse Growers): Carl Potts nous accompagne. Il est notre directeur général.

Le président: Bienvenue.

M. Tim Wiens: Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du Comité, merci de nous fournir l'occasion de nous adresser à votre comité aujourd'hui. Je m'appelle Tim Wiens et je suis agriculteur dans la région de Herschel. Herschel est une petite ville d'environ 20 personnes située à près de 150 kilomètres au sud-ouest de Saskatoon. Je suis aussi président de Saskatchewan Pulse Growers.

Merci de visiter Saskatoon. Nous sommes ravis de vous parler aujourd'hui du PTP. Je sais que certains membres de votre comité ont rencontré des responsables de l'industrie des légumineuses à grain lorsque nous étions à Ottawa en mars.

Le Canada est le plus important fournisseur de légumineuses du monde et sert des marchés avides de protéines. En 2015, le Canada a exporté plus de 4,2 milliards de dollars en légumineuses, dont 2,5 milliards de dollars provenaient des exportations de lentilles seulement. Cela correspond à la valeur des exportations de graines de canola et de blé autre que le blé dur de la Saskatchewan.

Le Canada est le plus important producteur et exportateur de pois et de lentilles au monde. Chaque année, la production de la Saskatchewan représente 60 % de la production de pois du Canada et plus de 95 % de la production de lentilles et de pois chiches du pays. Même si nous exportons dans plus de 100 pays, nos marchés clés sont concentrés dans seulement quelques-uns d'entre eux. Quarante-vingt-dix pour cent de nos exportations de pois jaunes ne vont qu'à trois pays, et 85 % de nos exportations de lentilles roses sont destinées à cinq pays. À mesure que notre production augmente, nous devons créer des marchés pour nos produits et les diversifier.

Le PTP fournit une occasion de croissance et de diversification des marchés ainsi que de réduction des risques liés à l'accès aux marchés. Les membres du PTP comptent parmi les plus importants partenaires commerciaux du Canada pour ce qui est des légumineuses à grain. En 2015, le Canada a exporté environ 383 millions de dollars ou 458 000 tonnes de légumineuses à grain, de farine de légumineuses et de fractions de légumineuses vers des membres du PTP. Mis ensemble, ces membres du PTP représenteraient le troisième marché en importance du Canada pour ce qui est des légumineuses.

Pour nous, la ratification du PTP permet d'accomplir trois choses. D'abord, c'est une occasion de réduire ou d'éliminer les barrières tarifaires et non tarifaires au commerce. Même si le Canada profite d'un accès en franchise de droits pour les légumineuses dans un certain nombre de pays du PTP, le Japon et le Vietnam sont des marchés qui font face à des droits d'importation, et ceux-ci seraient réduits au fil du temps.

Ensuite, l'industrie des légumineuses du Canada subirait de lourdes conséquences en ce qui a trait à sa compétitivité si le Canada ne mettait pas en oeuvre le PTP. Deux des principaux concurrents de l'industrie des légumineuses à grain du Canada, l'Australie et les États-Unis, sont des membres du PTP qui profiteraient d'un accès en franchise de droits même si les producteurs canadiens continueraient d'être assujettis à des tarifs douaniers dans les pays du PTP.

Enfin, le PTP offre la possibilité d'améliorer la convergence des tolérances commerciales entre les membres du PTP pour l'emploi de technologies dans la production alimentaire. C'est ce sur quoi j'aimerais centrer le reste de mes commentaires.

Malheureusement, l'absence de cohésion des approbations et les limites maximales de résidus concernant les produits de cultures agraires menacent plusieurs choses importantes: notre accès à des marchés clés, ma capacité d'utiliser efficacement la technologie dans mon exploitation agricole et la sécurité alimentaire dans des régions du monde accusant un déficit alimentaire, où un commerce prévisible est nécessaire pour assurer l'accessibilité des aliments 365 jours par année. Les tolérances nulles ou quasi nulles qui sont communément appliquées aujourd'hui par des pays, qui attendent que des tolérances soient établies ou qui, pour d'autres raisons, n'ont pas de LMR, ne sont pas fondées sur des données scientifiques. La technologie de mise à l'essai future qui est moins coûteuse, plus facile et plus sensible va bousculer le commerce et renforcer la volatilité des prix dans des marchés ayant des tolérances nulles ou quasi nulles.

L'industrie canadienne des légumineuses appuie fortement les efforts bilatéraux et multilatéraux visant à réduire les barrières au commerce. Le PTP est une occasion d'améliorer la prévisibilité du commerce entre les membres du PTP en matière de tolérance pour l'emploi de technologies dans la production agricole. Il est essentiel que les comités scientifiques créés en vertu du PTP cherchent à harmoniser les limites maximales de résidus de pesticides et se penchent sur les politiques liées à la présence en faible concentration de cultures génétiquement modifiées.

Le PTP doit être utilisé afin de lancer un dialogue sur la reconnaissance des normes scientifiques. Le Canada pourrait faire preuve de leadership en élaborant une politique nationale de reconnaissance des normes scientifiques qui soit viable d'un point de vue politique, technique et commercial. De bons processus reposant sur des données scientifiques peuvent franchir les frontières internationales.

En conclusion, de notre point de vue, le Canada doit ratifier le PTP. Sans la ratification, le Canada aurait un désavantage sur le plan des tarifs par rapport à des pays exportateurs comme l'Australie et les États-Unis. Le PTP crée également l'occasion d'apporter des améliorations concrètes afin d'harmoniser les tolérances commerciales.

Voilà qui termine ma déclaration préliminaire aujourd'hui. Carl Potts, notre directeur général, est présent. Nous serions heureux de répondre à vos questions.

● (0810)

Le président: Merci, monsieur. Merci de votre exposé qui respecte les délais.

Passons maintenant à la Canola Development Commission. Nous entendons Terry Youzwa.

M. Terry Youzwa (président du conseil d'administration, Saskatchewan Canola Development Commission): Merci, monsieur le président.

Au nom des producteurs de canola de la Saskatchewan, j'aimerais vous remercier de l'invitation à comparaître devant le Comité permanent du commerce international.

Pour les producteurs de canola, les choses sont simples. Nous sommes emballés par les possibilités qu'offre le Partenariat transpacifique pour l'agriculture. En tant que producteurs de la principale province productrice de canola au Canada, les agriculteurs de la Saskatchewan dépendent du commerce international pour générer leurs recettes agricoles, et le PTP fait partie intégrante de leur viabilité à long terme.

Je m'appelle Terry Youzwa. J'ai une exploitation agricole située au nord-est d'ici, à deux heures et demie seulement en voiture. Notre directrice générale, Janice Tranberg, est également ici avec nous aujourd'hui. Nous représentons plus de 26 000 producteurs versant des redevances qui comptent sur le commerce pour générer leurs recettes.

Nous avons pour mandat de faire croître la prospérité des producteurs grâce à la promotion, à la recherche et au développement de marchés. Nipawin et les environs sont un important centre agricole dans la province. La région accueille une grande concentration de producteurs de canola et une des usines de transformation du canola de la province.

Sans accès aux marchés internationaux, le secteur du canola de notre province ne serait certes pas aussi emballant. Plus de 95 % de ce que nous cultivons ici est exporté, et une proportion d'environ 60 % est destinée aux marchés du PTP. En 2015, la Saskatchewan a vendu tout près de 3 milliards de dollars de canola aux membres du PTP, ce qui représente plus de 60 % de notre production. Le canola est exporté comme graine ou transformé davantage et vendu comme huile ou comme tourteau pour le bétail.

L'industrie du canola contribue à raison de 19,3 milliards de dollars à l'économie canadienne, dont 8,2 milliards de dollars proviennent de la Saskatchewan. En outre, le canola continue d'être l'une des plus grandes sources de revenus pour les agriculteurs dans notre province et de partout au pays. La contribution économique de l'industrie du canola pourrait croître davantage en vertu du PTP.

L'élimination des tarifs douaniers pour le Japon et le Vietnam permettrait d'augmenter la valeur des exportations de canola de plus de 780 millions de dollars par année, ce qui équivaut à environ 1 million de tonnes d'huile et de tourteau supplémentaires. Le Japon est déjà l'un de nos quatre principaux consommateurs de canola, et nous sommes impatients d'interagir davantage avec le marché.

La structure tarifaire actuelle du Japon limite les exportations d'huile et de tourteau, car le tarif douanier sur les graines est nul; pourtant, sur l'huile, il est de près de 15 %. Par conséquent, le Japon achète des graines de canola, puis les triture lui-même pour les transformer en huile et en tourteau. Une fois mis en oeuvre, le PTP aidera à réagir à ce déséquilibre et à modifier nos exportations, les faisant passer d'une marchandise primaire à un produit à valeur ajoutée, en conservant les emplois utiles ici, au Canada.

C'est particulièrement important pour la Saskatchewan, car notre province a une capacité considérable en matière de traitement. Il y a une installation de traitement située près de mon exploitation agricole, comme c'est le cas dans un certain nombre d'autres collectivités en Saskatchewan, dans l'Ouest canadien et au Canada. Elle fournit une option de livraison importante pour les agriculteurs, outre le système classique de silos-élévateurs, et elle a stimulé l'augmentation de la production de canola dans nos régions.

Le fait d'assurer la viabilité de l'industrie nationale aide à maintenir des collectivités saines pour nos familles et crée des possibilités d'emploi pour les Canadiens. L'installation chez nous est le plus grand employeur du secteur privé dans notre ville. En Saskatchewan, il y a trois autres installations de trituration, ainsi qu'une raffinerie, qui procurent les mêmes avantages dans ces collectivités et les environs.

Un autre avantage essentiel du PTP, tout aussi important, c'est qu'il permet d'assurer la compétitivité des producteurs de canola. Nous sommes en concurrence directe avec les producteurs de soya américains et les producteurs de canola australiens pour ce qui est d'avoir accès à l'Asie-Pacifique, particulièrement au Japon.

L'appartenance du Canada au PTP et sa ratification permettent d'uniformiser les règles du jeu pour les producteurs canadiens. Si l'accord entrait en vigueur sans le Canada, cela compromettrait sérieusement notre industrie. Du jour au lendemain, le canola canadien deviendrait plus cher que le produit de ses compétiteurs, comme les producteurs de soya américains. C'est déjà le cas avec le canola australien, depuis l'entrée en vigueur d'un accord de partenariat économique entre l'Australie et le Japon conclu en janvier 2015.

En plus des avantages que procurent les tarifs douaniers, le PTP est différent des accords de libre-échange classiques. L'accord contient des dispositions qui engagent les membres du PTP à augmenter la coopération, à échanger des renseignements et à miser sur des processus transparents concernant des cultures produites à l'aide de la biotechnologie moderne, comme le canola. Cela fournit une plateforme pour progresser et réagir de façon proactive à de nombreuses incertitudes auxquelles le secteur du canola fait face.

Certains de nos principaux problèmes en matière d'accès aux marchés tiennent à la biotechnologie, plus particulièrement la variation des approbations pour les cultures biotechnologiques dans nos marchés d'exportation. Actuellement, il y a un retard dans l'approbation de nombreuses variétés produites à l'aide de la biotechnologie dont l'utilisation a déjà été approuvée au Canada. En plus de causer des problèmes possibles pour le commerce international, cela réduit l'accès à de nouvelles innovations pour nos producteurs canadiens.

● (0815)

Dans le cadre de notre plan stratégique, le secteur du canola a établi de grands objectifs visant l'augmentation de la production, des exportations et de la transformation nationale. Ces occasions d'augmentation de la valeur marchande ne seront réalisées qu'au moyen de relations commerciales ouvertes et stables. Nous avons des projets ambitieux pour notre industrie et sommes attachés au rôle que le canola joue et peut jouer pour l'agriculture au Canada. La mise en oeuvre réussie du PTP et d'accords similaires, comme l'AECG, est essentielle à la réussite des agriculteurs.

En conclusion, l'agriculture, et plus particulièrement le canola, joue un rôle central ici en Saskatchewan, dans l'Ouest canadien et au Canada. L'augmentation des débouchés commerciaux grâce au PTP permettra de nous assurer que le canola demeure la première culture

en importance pour les agriculteurs de l'Ouest. Un secteur à valeur ajoutée solide stimule la croissance du secteur du canola au Canada tant pour nos agriculteurs que pour les Canadiens de façon générale.

Merci. Nous serons heureux de répondre à vos questions.

Le président: Merci, monsieur.

Merci à vous deux d'être ici.

Nous allons maintenant passer à la Saskatchewan Cattlemen's Association, avec Ryan Beierbach et Ryder Lee.

C'est à votre tour. Vous avez cinq minutes.

M. Ryan Beierbach (président, Saskatchewan Cattlemen's Association): Bonjour, mesdames et messieurs les membres du Comité et membres du personnel.

Je suis heureux d'être ici pour représenter la Saskatchewan Cattlemen's Association et les plus de 18 000 producteurs de bovins de la Saskatchewan.

Je m'appelle Ryan Beierbach. Je suis président du conseil d'administration de la Saskatchewan Cattlemen's Association. J'exploite une ferme près de Whitewood, en Saskatchewan, avec mon épouse Tania et nos trois enfants.

Ryder Lee est avec moi. Il est président-directeur général de la Saskatchewan Cattlemen's Association.

Je suis conscient du fait qu'il s'agit du troisième jour de notre visite dans l'Ouest. Vous avez probablement entendu certaines des choses que je dirai aujourd'hui. Je vous prie de reconnaître que cette répétition reflète le soutien constant des producteurs de bovins à l'égard du Partenariat transpacifique ainsi que la reconnaissance par les producteurs du besoin d'élargir et d'améliorer l'accès aux marchés.

Si l'accès au marché canadien ne continue pas de croître en même temps que celui des pays exportateurs de boeuf qui sont nos concurrents, les producteurs de bovins du Canada seront laissés en plan, et cela se reflétera dans les niveaux de profits réduits pour des producteurs comme moi et ceux que je représente.

Les débouchés commerciaux que présentent l'Asie et sa population croissante, au même titre que sa richesse croissante, semblent bien compris aujourd'hui. Le PTP est une autre étape pour que le Canada accède à ce marché. J'aimerais renforcer ce point.

J'aimerais également insister sur le fait que cet accord vise à nous permettre de suivre le rythme des pays exportateurs de boeuf qui sont nos concurrents. Ma principale crainte au sujet du PTP, c'est qu'il ne soit pas mis en oeuvre. Si le PTP n'est pas mis en oeuvre, le Canada sera privé du marché japonais. Le Japon était un marché d'exportation de 100 millions de dollars pour le boeuf canadien en 2014. Ces revenus correspondent à près de 19 000 tonnes. En 2015, ce chiffre a baissé à 14 000 tonnes, pour une valeur de 93 millions de dollars. Il s'agit d'une baisse du tonnage de 24 %. Cette tendance va continuer de s'accroître sans une amélioration de l'accès du Canada au Japon.

L'Australie a déjà négocié un accord de libre-échange avec le Japon. Elle profite d'un avantage sur le plan tarifaire de 11 % par rapport au boeuf canadien. C'est comme essayer de concurrencer un grossiste qui jouit d'un différentiel de 11 % en options d'achat.

Le pire, c'est que cet écart va s'intensifier si le Canada n'obtient pas un traitement tarifaire amélioré. Une fois le PTP mis en oeuvre, le tarif douanier du Japon sur le boeuf canadien correspondra immédiatement au taux de l'Australie et sera réduit de 9 % sur 15 ans. À notre avis, cela pourrait fournir des occasions de doubler ou de presque tripler nos exportations, qui atteindraient 300 millions de dollars. Sans le PTP ou la conclusion d'un accord bilatéral avec le Japon, le Canada perdra probablement près de 80 % de la valeur de ses exportations de boeuf au Japon.

Cela illustre un point essentiel que j'aimerais porter à votre connaissance. Pour ce qui est des exportations de boeuf au Japon, il n'y a pas de statu quo. Nous mettons en oeuvre un accord et profitons de la nouvelle situation ou nous ne le mettons pas en oeuvre et pouvons dire adieu à presque toutes nos exportations existantes au Japon.

J'aimerais aussi vous rappeler que cette concurrence pour le marché japonais ne concerne pas seulement notre pays et l'Australie. Le Mexique, la Nouvelle-Zélande et les États-Unis sont aussi des membres du Partenariat transpacifique et ils sont des exportateurs de boeuf importants. J'aimerais ne pas considérer que le Canada est toujours visé par un tarif douanier de 38,5 %, alors que nos principaux compétiteurs s'emparent du marché japonais, qui a une valeur élevée. J'aimerais que vous compreniez, en tant que groupe, la déception et le coût réel que cela représenterait pour moi et les producteurs de bovins de la Saskatchewan que je représente.

Si l'on regarde au-delà du Japon, le PTP présente quelques autres possibilités. Parmi les signataires, mentionnons le Vietnam qui, je crois, gagnera en importance à mesure que sa population devient de plus en plus prospère. Lorsque les gens ont davantage de revenus disponibles, ils ont tendance à en consacrer une partie à l'amélioration de leur alimentation, ce qui comprend l'ajout de boeuf. Le Vietnam impose un tarif douanier de 15 % à 20 % sur les coupes de boeuf, et celui-ci sera éliminé trois ans après la mise en oeuvre. Le Vietnam éliminera également son tarif douanier de 10 % sur les abats sur cinq ans.

Nous devons également tenir compte de signataires futurs. De nombreux pays ont manifesté un intérêt à se joindre au PTP. Ce sont ceux qui seront de la partie dès le début qui seront en mesure de dicter le coût d'entrée des nouveaux signataires.

Un pays qui présente un débouché intéressant est la Corée du Sud. Nous avons déjà un accord de libre-échange avec la Corée, mais c'est aussi le cas des États-Unis et de l'Australie. Tous les trois pays ont des périodes d'élimination progressive des tarifs douaniers similaires, mais le Canada a trois ans de retard sur les États-Unis et un an sur l'Australie. Tous les trois finiront par se rendre à zéro, mais nous croyons que le PTP peut servir à accélérer l'élimination progressive. Nous pensons que le prix d'entrée au PTP pour la Corée devrait comprendre l'élimination des tarifs douaniers sur le boeuf canadien afin de correspondre au taux auquel le boeuf américain est assujéti.

Merci de nous donner l'occasion de vous présenter nos observations. Nous sommes heureux de répondre à vos questions.

● (0820)

Nous vous souhaitons un bon voyage.

Le président: Merci, monsieur, de votre exposé.

Nous allons passer à la Barley Development Commission. Nous accueillons Jason Skotheim et Jillian McDonald.

McDonald? Avez-vous des parents au Cap-Breton? La moitié des noms figurant dans notre annuaire téléphonique sont des McDonald.

Mme Jillian McDonald (directrice générale, Saskatchewan Barley Development Commission): Les McDonald sont partout.

Le président: Bienvenue à vous deux.

Vous avez cinq minutes. Allez-y.

M. Jason Skotheim (président, Saskatchewan Barley Development Commission): Merci beaucoup de nous fournir l'occasion de venir parler de cet aspect très important.

Je m'appelle Jason Skotheim. Je possède une exploitation agricole au nord de Prince Albert avec mes frères. Je suis aussi président de la Saskatchewan Barley Development Commission, ou SaskBarley, comme nous l'appelons.

SaskBarley est une commission élue et dirigée par des producteurs qui veille à ce que les 7 500 producteurs d'orge environ aient les ressources et la représentation nécessaires pour renforcer l'avantage concurrentiel de la Saskatchewan et s'assurer que les intérêts des producteurs de la Saskatchewan sont protégés.

Notre mission est d'assurer la rentabilité et la durabilité à long terme de la production d'orge pour les producteurs de la Saskatchewan. SaskBarley soutient pleinement la participation du Canada au PTP, et nous pressons le gouvernement de signer et de ratifier l'accord dès que possible.

Le PTP procure une multitude d'avantages à long et à court termes à l'industrie de l'orge de la Saskatchewan. L'engagement à l'égard du PTP constituerait un investissement dans l'avenir à long terme de la production d'orge. Cela fournirait des occasions et des avantages importants pour l'ensemble de la chaîne de valeur de l'orge dans l'Ouest canadien en permettant de réduire ou d'éliminer les tarifs douaniers, les majorations de prix et les quotas propres aux pays concernant l'orge fourragère et l'orge alimentaire, le malt et les produits transformés à base de boeuf et de porc qui renferment de l'orge.

Je vais utiliser le Japon comme exemple. Le Japon importe habituellement du Canada environ 330 000 tonnes d'orge par année. Environ 250 000 tonnes de cette orge sont utilisées comme aliment pour animaux. L'année dernière, ce chiffre a baissé, puisque le Japon a commencé à se procurer ces marchandises auprès de pays qui offraient des prix plus bas en raison d'un moins grand nombre de contraintes réglementaires.

Actuellement, un tarif douanier de 113 \$ par tonne métrique est imposé pour l'orge fourragère qui entre sur le marché japonais. Ce chiffre serait réduit à zéro une fois le PTP mis en oeuvre. Cela permettrait au Canada de devenir plus compétitif au sein du marché japonais et pourrait augmenter la valeur des exportations canadiennes d'orge fourragère au Japon de 25 millions de dollars.

Grâce au PTP, les préparations d'orge et la farine deviendraient immédiatement exemptes de droits au Japon pour des contingents tarifaires à l'échelle du PTP d'environ 400 tonnes, qui passeraient à 615 tonnes sur cinq ans. Le Canada exporte actuellement environ 100 tonnes d'orge alimentaire au Japon par année.

Pour ce qui est de l'orge de brasserie, le PTP permettrait de faire passer immédiatement les contingents tarifaires pour l'orge de brasserie canadienne à 4 000 tonnes pour le malt torréfié et à 89 000 tonnes pour le malt non torréfié.

Le PTP serait une occasion d'accroître les exportations de bétail canadien, comme vous venez de l'entendre dire par la Cattlemen's Association, ce qui ferait augmenter la demande nationale d'orge fourragère.

Le Conseil canadien du porc a estimé que l'accord conclu dans le cadre du PTP pourrait permettre d'accroître la demande pour le porc canadien à hauteur de 1,2 million de porcs supplémentaires par année. Ces facteurs se traduisent par une amélioration de l'accès au marché japonais, ce qui pourrait faire gonfler la valeur des exportations canadiennes d'orge de dizaines de millions de dollars par année, soit, éventuellement, de 400 000 ou 500 000 tonnes supplémentaires d'orge canadienne et de 100 millions de dollars supplémentaires en recettes annuelles pour les producteurs d'orge du Canada.

La Saskatchewan compte pour environ 35 % de la production d'orge dans l'Ouest canadien. Ces augmentations signifieraient des millions de dollars d'exportations supplémentaires d'orge de la Saskatchewan. Grâce à un système de transport fiable, cela pourrait vouloir dire 150 000 tonnes supplémentaires d'orge produites par année, comme culture ou comme apport à valeur ajoutée.

Si l'accord sur le PTP n'est pas ratifié, les producteurs d'orge de la Saskatchewan et les industries à valeur ajoutée connexes s'exposent à un risque important. Nous ne serons pas en mesure de maintenir notre part de marché actuelle en matière d'exportations en raison de l'augmentation de la concurrence de pays comme l'Australie et, maintenant, l'Ukraine. Selon les estimations, nous perdrons environ 50 % en recettes des ventes actuelles des producteurs d'orge au Japon, évaluées à plus de 50 millions de dollars ou 250 000 tonnes de produits équivalents à l'orge.

Au-delà du marché japonais, le PTP permettrait d'ouvrir le commerce à de nombreux autres marchés. Les tarifs douaniers seraient éliminés pour l'orge alimentaire et les préparations d'orge, ainsi que pour l'orge fourragère, dans les 11 autres pays faisant partie du PTP. Au Vietnam, le tarif douanier actuel de 5 % sur le malt torréfié et le malt non torréfié serait éliminé dans les trois ans.

Les avantages pour l'industrie de l'orge de la Saskatchewan sont notre priorité absolue. Nous voulons nous assurer que l'orge continue de faire partie de la rotation des agriculteurs. Le PTP profiterait aussi à l'ensemble du secteur agricole du Canada et, à son tour, à l'économie canadienne, en augmentant les débouchés pour l'ensemble des cultures que les producteurs canadiens produisent.

● (0825)

Cela renforce la durabilité de l'industrie agricole, car les agriculteurs ont besoin d'une diversité d'options de cultures rentables dans leurs portefeuilles afin de maintenir leurs rotations et de produire les cultures de qualité supérieure pour lesquelles le Canada est reconnu, tout en continuant de maintenir une entreprise prospère et rentable.

Le maintien d'un avenir durable pour les producteurs agricoles du Canada signifie de favoriser et de faire croître un secteur qui a stimulé l'économie canadienne au cours des 25 dernières années, y compris lorsque d'autres ressources, comme le pétrole, fluctuent.

L'agriculture a été un secteur constant au chapitre des exportations et de la création d'emplois. Aujourd'hui, un emploi canadien sur huit est lié à l'agriculture...

Le président: Désolé, monsieur, si vous pouviez terminer en 30 secondes, ce serait parfait.

M. Jason Skotheim: Au nom de l'industrie de l'orge de la Saskatchewan, nous croyons que la signature du PTP représenterait un investissement pour l'avenir et nous espérons que le Canada le ratifiera.

● (0830)

Le président: Vous n'aviez pas à terminer si rapidement, mais c'est bon. Merci beaucoup.

Nous allons commencer la période de questions. Nous allons commencer par les conservateurs.

Monsieur Ritz, vous avez cinq minutes.

L'hon. Gerry Ritz (Battlefords—Lloydminster, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci à tous, mesdames et messieurs, de vos exposés aujourd'hui.

Il y a un thème très fort qui revient dans l'ensemble de vos exposés, c'est-à-dire que le travail doit être accompli. On s'inquiète beaucoup du fait, et je partage cet avis, que nous allons en quelque sorte nous traîner les pieds et attendre les Américains.

Croyez-vous que c'est une bonne idée, ou devrions-nous aller de l'avant par nous-mêmes et faire le travail plus tôt que tard, au moyen de la ratification?

M. Terry Youzwa: Je pense qu'il y a un avantage à être les premiers, plutôt que de traîner et d'être deuxièmes. Les États-Unis sont plus avancés que le Canada pour ce qui est de travailler à un accord bilatéral avec le Japon, et je pense que toute pression supplémentaire que nous pouvons exercer pour amener les Américains à ratifier l'accord serait une stratégie efficace. Je pense que le pire scénario envisageable serait de retarder la ratification et de nous positionner en tant qu'observateurs extérieurs, alors que les États-Unis et le Japon ont leur propre accord bilatéral. Nous devons certainement collaborer avec d'autres pays pour conclure cet accord de manière aussi opportune que possible.

L'hon. Gerry Ritz: Bien. Merci.

M. Carl Potts (directeur général, Saskatchewan Pulse Growers): J'aimerais simplement me faire l'écho de ces commentaires. Comme M. Wiens l'a mentionné, je pense que nous risquons de perdre des parts de marché dans ces pays si les États-Unis et l'Australie vont de l'avant sans la ratification du PTP. Il est important pour le Canada d'assumer le leadership par rapport au PTP pour faire en sorte que l'accord soit conclu.

L'hon. Gerry Ritz: Vous avez tous très bien décrit la valeur monétaire, particulièrement pour le marché lucratif au Japon, le marché en expansion au Vietnam et, bien sûr, pour certains des autres pays qui pourraient se joindre au PTP. C'est bien. C'est quantifiable.

Avez-vous fait la même chose concernant les emplois qui seront obtenus ou perdus? Ne devrions-nous pas faire cela? Avez-vous un moyen de comptabiliser les emplois également? Cela peut-il être fait?

Mme Janice Tranberg (directrice générale, Saskatchewan Canola Development Commission): Nous avons examiné cela rapidement hier. Il n'y a pas de chiffres particuliers, mais nous avons fait quelques extrapolations.

L'hon. Gerry Ritz: Tout le monde utilise des modèles informatiques et fait des conjectures.

Mme Janice Tranberg: Oui, c'est ce que nous avons fait, avec certaines extrapolations.

Pour le canola, si vous tenez compte du traitement à valeur ajoutée qui serait obtenu, en ce moment, en Saskatchewan, nous avons une usine de Cargill qui en triture 4 500 tonnes par jour et emploie près de 100 personnes. Nous savons qu'il y a 14 usines de trituration partout au Canada, donc, si vous extrapolez à partir de cela, au total, elles emploient environ 222 000 personnes.

Si l'on prend ce chiffre, puisqu'on se dit que, dans le cadre du PTP, nous augmenterions notre capacité de trituration d'environ 1 million de tonnes, cela se traduit par un ajout possible d'environ 22 000 employés partout au Canada. Ce n'est qu'une extrapolation.

L'hon. Gerry Ritz: D'autres personnes ont-elles fait du travail à cet égard?

M. Ryan Beierbach: Oui. Nous avons un multiplicateur fondé sur la recherche selon lequel de 26 à 27 travailleurs sont employés pour chaque million de dollars de ventes de bovins; donc, si nous cherchons à augmenter les ventes pour les faire passer de 100 à 300 millions de dollars, cela voudrait dire entre 5 200 et 5 400 emplois.

Je sais que, à l'échelon des exploitations agricoles, si les producteurs de bovins sont plus rentables, ils embauchent plus de travailleurs.

L'hon. Gerry Ritz: Ils achètent plus d'équipement, dépensent plus d'argent. Nous connaissons le cycle. C'est excellent.

Le dernier point que je serai probablement en mesure de faire valoir, c'est qu'il y a une énorme classe moyenne en pleine croissance dans la région Asie-Pacifique. Même dans certains des pays où nous avons des accords bilatéraux, comme la Corée, la classe moyenne prend de l'expansion. Nous devons en faire davantage à cet égard.

Y a-t-il une occasion de placement à l'étranger? Nous pourrions profiter d'une capacité élargie en matière de transformation du bétail en Saskatchewan. Nous pourrions probablement profiter d'une plus grande capacité de trituration. Nous pourrions profiter d'une plus grande capacité en matière de malt, de fractionnement et de l'ensemble de la valeur ajoutée concernant les légumineuses. Avez-vous vu — je sais que j'en ai quelques-unes sur ma liste — des personnes qui cherchent à investir en Saskatchewan dans le domaine agricole ou entendu parler de ces personnes? Bien sûr, tout cela crée aussi des emplois.

Voyez-vous là une valeur que nous ne quantifions pas encore par rapport à des investissements dans la valeur ajoutée? C'est très important. Nous ne sommes plus seulement des coupeurs de bois et des porteurs d'eau. Lorsque nous examinons le coût du transport et ce genre de choses, nous constatons que nous devons envoyer un produit ayant une plus grande valeur ajoutée.

Des travaux ont-ils été effectués à cet égard?

M. Carl Potts: Je peux formuler deux ou trois commentaires à ce sujet.

Certes, une partie majeure de la stratégie d'expansion brute de l'industrie des légumineuses est axée sur les aspects sanitaire et nutritif des légumineuses. Le Japon et d'autres pays d'Asie se soucient certainement de la santé et jouissent d'une prospérité accrue, alors nous pensons qu'il y a une excellente occasion à saisir pour augmenter la quantité de légumineuses que nous transformons ici, au Canada.

Je pense que l'expansion des marchés et la réduction des barrières commerciales, surtout concernant les produits transformés, commencent à éliminer quelques-uns des obstacles au commerce de certains de ces produits transformés. Il pourrait s'agir d'un élément

important qui permettrait d'éliminer certaines de ces barrières commerciales.

● (0835)

Le président: Merci de vos commentaires.

Monsieur Ritz, votre temps est écoulé. Nous allons passer aux libéraux.

Notre premier intervenant est M. Dhaliwal, pour cinq minutes.

Allez-y.

M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.): Merci, monsieur le président.

Bienvenue et merci aux membres du groupe. J'ai acquis des connaissances précieuses, hier et aujourd'hui. Auparavant, la seule personne à qui je pouvais m'adresser était notre grand caucus de la Saskatchewan, M. Ralph Goodale, qui était le détenteur de la mémoire institutionnelle.

Ce que j'entends dire, c'est que vous êtes tous en faveur de la ratification du PTP. Vous êtes particulièrement concentrés sur le Japon et les États-Unis. S'agit-il des deux seuls pays au sujet desquels vous craignez que, s'ils signent le PTP, nous allons tirer de l'arrière? Y a-t-il d'autres pays qui auraient aussi une incidence sur nous?

M. Terry Youzwa: Je pensais que nous avions été un certain nombre à évoquer le Vietnam ainsi que les possibilités liées au fait que ce pays se range derrière le Japon.

M. Sukh Dhaliwal: Est-ce que quelqu'un d'autre veut ajouter quelque chose?

M. Carl Potts: Oui. À nos yeux, le Vietnam constitue également une considération importante au chapitre du marketing dans le PTP. Nous sommes aux prises avec des droits d'importation au Vietnam se situant entre 15 et 20 %, et, dans le cas des produits transformés, entre 5 et 30 %. La réduction de ces droits à l'importation permet l'expansion d'un commerce accru là-bas.

Le Vietnam est un pays important pour nous.

M. Sukh Dhaliwal: J'ai également entendu dire que les accords bilatéraux conclus entre l'Australie et le Japon ont une incidence sur les producteurs de canola. Mis à part le PTP — parce que vous l'appuyez tous —, y a-t-il des pays avec lesquels nous pourrions conclure des accords bilatéraux? Quels sont certains des défis auxquels vous faites face d'un point de vue commercial auprès d'autres pays que ceux que vous avez mentionnés?

Mme Janice Tranberg: Eh bien, il est certain que l'AECG est très important pour nous, compte tenu de nos activités commerciales en Europe. La Corée est un autre marché émergent. Selon nous, l'Inde est un autre marché émergent que nous étudions. Il s'agirait là des principaux.

En outre, il y a la Malaisie, qui figure dans le PTP. Il s'agit d'un autre pays que nous considérons comme étant émergent.

De notre point de vue, la conclusion de cet accord de collaboration ou collectif constituerait une meilleure approche pour aller de l'avant. Nous pourrions envisager — et nous le faisons — certains accords bilatéraux, comme vous l'avez mentionné, mais le PTP nous permettrait d'aller de l'avant et uniformiserait les règles du jeu pour tous les membres. Il apporterait également d'autres nouveaux membres derrière, qui pourraient peut-être nous ouvrir des portes.

M. Sukh Dhaliwal: Hier, je discutais avec M. Ritz. Il a contribué à des travaux de mise en place de terres pour la culture du canola en Inde, et il mentionnait que le pays avait fini par nous tourner le dos...

L'hon. Gerry Ritz: Nous avons fait tout le travail, et l'Australie lui a vendu les semences.

M. Sukh Dhaliwal: Selon vous, quels sont les problèmes causés par le fait que l'Inde est un gros marché et qu'elle ne fait pas partie du PTP? Si nous devons conclure des accords ou commercer avec l'Inde, sur quoi voudriez-vous que les pays collaborent?

M. Terry Youzwa: L'Inde est un marché difficile, monsieur le président. Je ne savais pas qu'elle faisait partie de la question du PTP, mais...

Une voix: Elle en fait partie, maintenant.

Des voix: Oh, oh!

M. Terry Youzwa: L'Inde compte également une classe moyenne en plein essor, alors il s'agit d'un important client potentiel, d'une manière significative. Ce pays présente des difficultés des points de vue de la logistique et du transport et des problèmes d'étiquetage qui en font un marché plus difficile que les autres en ce qui a trait à la création d'itinéraires commerciaux traditionnels et logistiques.

La voie qui mène à l'Inde pourrait bien être différente des autres. Est-elle normale et traditionnelle, du point de vue des autres marchés? Je pense que vous allez vous retrouver à fournir du canola à quelqu'un d'autre, qui le transformera et l'emballera pour ensuite l'expédier en Inde.

L'industrie dans son ensemble a un rôle à jouer dans la création d'une conscience, afin que les gens sachent qu'ils doivent la chercher. Puis il doit y avoir une demande interne, et vous trouverez de l'huile de canola sur les tablettes là-bas. Nous devons trouver un moyen de nous assurer qu'il s'agit d'huile de canola canadienne et que la manière dont elle se rend dans ce pays est acceptable et concurrentielle.

Va-t-il s'agir de la manière traditionnelle, avec des navires de 65 000 tonnes?

• (0840)

M. Sukh Dhaliwal: Qu'en est-il de l'industrie des légumineuses?

M. Carl Potts: L'Inde est de loin notre plus grand marché pour les légumineuses. Nous serions ravis d'entretenir une relation économique plus étroite avec l'Inde grâce à un accord commercial ou à quelque chose de ce genre.

Actuellement, aucun droit à l'importation ne nous est imposé en Inde, mais ce pays a la capacité d'avoir recours à ces droits jusqu'à un taux assez élevé. L'amélioration des règles commerciales dans le but de réduire les obstacles non tarifaires au commerce avec l'Inde compte parmi les aspects que nous considérerions comme utiles.

Mais il s'agit, de loin, de notre plus grand marché, et nous serions heureux que les choses bougent un peu à cet égard.

Le président: Merci. Les autres auront peut-être la possibilité de répondre plus tard, et les libéraux auront plus de temps plus tard. Mais, pour le moment, nous allons passer au NPD et à Mme Ramsey, pour cinq minutes.

Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD): Merci.

Merci des exposés que vous avez présentés ce matin. Tout ce que vous faites pour fournir de la nourriture est grandement apprécié ici, en Saskatchewan, et partout dans le monde.

Je pense que, si nous discutons de cet accord et que notre discussion portait sur les barrières tarifaires et non tarifaires, nous tiendrions une conversation différente au pays au sujet du Partenariat transpacifique. Malheureusement, il soulève des préoccupations pour d'autres Canadiens à propos de choses comme le RDIE, les

prolongations de la durée de validité des brevets pour les médicaments et les divers chapitres qui portent sur la PI. Cet accord n'a tout simplement pas pour but de retirer ces obstacles, ce qui — si je comprends bien — permettrait à vos marchés d'avoir accès à d'autres marchés, et nous voudrions que ces activités commerciales soient étendues de cette manière.

En outre, je pense que je vous entends dire clairement que le Japon est le marché auquel vous souhaitez le plus accéder; il s'agit d'un discours que nous avons entendu dans toute la côte Ouest. J'imagine que, si nous ne pouvons pas ratifier le PTP, le Japon serait le prochain endroit avec lequel vous cherchiez à commercer en tentant d'accéder à ce marché grâce à un accord bilatéral.

La seule chose que je voulais dire au sujet des États-Unis, c'est qu'il est clair que nous bénéficions d'un avantage injuste dans cet accord depuis le début, depuis l'entrée en 2012 jusqu'à maintenant. En réalité, les États-Unis détiennent encore la clé pour nous, du fait qu'ils devraient encore — même si nous procédions à la ratification — approuver cette ratification. Je pense que c'est malheureux, et j'entends dire qu'ils ont cet avantage et que vous voudriez accéder à ce marché en même temps qu'eux.

Ma première question s'adresse aux représentants de la commission du canola. Dans les observations qu'elle a présentées au gouvernement du Canada dans le cadre des consultations sur l'entrée dans les négociations sur le libre-échange avec les pays du PTP, la Canadian Canola Growers Association a déclaré ce qui suit:

Il est important de conquérir de nouveaux marchés d'exportation pour la graine de canola, mais un accroissement des exportations de produits à valeur ajoutée — par exemple, le tourteau et l'huile de canola — aura de plus grandes retombées économiques au Canada que la seule exportation de graines.

Dans quelle mesure l'entrée en vigueur du PTP faciliterait-elle la transformation des graines de canola au Canada et augmenterait-elle l'exportation canadienne de ces produits sous forme de tourteau et d'huile de canola vers les pays du PTP?

M. Terry Youzwa: Un tarif de 15 % est imposé à l'égard de l'huile destinée au Japon. Comme ce tarif sera éliminé graduellement sur une certaine période — la plus courte sera le mieux, et nous sommes déjà désavantagés par rapport à l'Australie sur ce plan —, cela signifie que nous avons la possibilité d'exporter l'huile au lieu du canola, alors les emplois sont ici, au pays, et la culture se fait au pays.

Au cours des six dernières années, nous avons observé un investissement de 1 milliard de dollars dans la capacité de trituration du canola, car elle a plus que doublé en six ans. C'est énorme. Au Canada, 250 000 emplois sont liés au canola, et une grande proportion est liée à la capacité de trituration relativement nouvelle due à une vision stratégique de croissance constante en raison d'un commerce ouvert et stable.

Le plan, la stratégie, de l'industrie du canola compte trois piliers. L'un d'entre eux est la production, un autre, la demande axée sur la valeur, et l'autre, le commerce stable et ouvert. Si notre commerce n'est pas stable et ouvert, nous n'obtenons pas le statu quo; nous obtenons une réduction massive. Il importe que nous nous rendions compte du fait que notre économie et nos gagne-pain sont sérieusement endommagés, et nous représentons un grand nombre de producteurs.

Mme Tracey Ramsey: J'entends dire qu'une augmentation — et nous aimerions que cela se produise — de la transformation au Canada serait possible, si cette réduction tarifaire était obtenue.

Je vais passer aux cultivateurs de légumineuses. Selon la Saskatchewan Pulse Growers, le PTP donne la possibilité de réduire les barrières commerciales, d'améliorer l'harmonisation des questions sanitaires et phytosanitaires entre les pays et d'améliorer l'accès là où les légumineuses n'avaient pas déjà un accès en franchise de droits.

Vers quels pays les exportations de légumineuses canadiennes sont-elles censées augmenter le plus, si le PTP est mis en œuvre, et dans quelle mesure cette augmentation aurait-elle lieu immédiatement après la mise en œuvre?

• (0845)

M. Carl Potts: Je peux répondre à ces questions.

Le Japon et le Vietnam seraient ceux où nous escompterions la plus importante croissance commerciale. J'ai déjà mentionné les types de tarifs qui nous sont actuellement imposés au Vietnam. Concernant l'accès au Japon, nous avons un contingent tarifaire pour les pois et les haricots, des tarifs intra-contingents d'environ 10 % et des droits hors contingents prohibitifs de 354 yens par kilogramme.

Même si c'est important, l'un des plus gros atouts que nous offre le PTP est ce que Tim a mentionné dans ses commentaires: la possibilité de travailler à l'harmonisation des normes relatives à la limite maximale des résidus dans les diverses administrations. C'est là que le groupe de pays visés par le PTP peut, selon moi — pour que le secteur des légumineuses tire le plus grand avantage possible —, aider à créer une plus grande harmonisation à l'égard de ces questions particulières.

C'est — à nos yeux, du moins — encore plus important que le tarif et les expansions commerciales immédiates. Il s'agit de l'harmonisation de l'accès au marché relativement aux tolérances commerciales.

Le président: Cela conclut vos cinq minutes, madame Ramsey.

Nous allons retourner aux libéraux

Madame Ludwig, vous avez cinq minutes. Allez-y.

Mme Karen Ludwig (Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, Lib.): Bonjour, et merci beaucoup de vos exposés.

Je voudrais dire qu'il s'agit en fait de la première fois que je viens en Saskatchewan, alors je suis très heureuse d'y être. Je viens de la circonscription de Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest. C'est très différent. Nous attendons avec impatience le temps chaud qui arrivera bientôt.

Si on regarde les exposés d'hier et d'aujourd'hui, il a assurément une synergie. C'est important parce que, bien entendu, vous êtes des marchés et vous êtes des domaines qui faites front commun.

Un représentant de l'Alberta Canola Producers Commission a mentionné hier que l'un des plus grands obstacles à l'exportation, actuellement, c'est l'infrastructure et le transport. Connaissez-vous un problème semblable, ici, en Saskatchewan, pour ce qui est d'envoyer des produits sur un marché?

M. Terry Youzwa: Comme nous sommes très loin du port, la compétitivité et le coût du fret sont certainement des problèmes critiques pour nous. Nous ne souhaitons certes pas produire plus pour moins. Nous voyons de précieuses occasions, et nous avons besoin de pouvoir placer nos produits sur des marchés, à un prix qui soit compétitif. Oui, le transport est très important pour nous.

Mme Karen Ludwig: Y a-t-il quelqu'un d'autre?

M. Tim Wiens: Je suis certain que vous savez que nous, les agriculteurs, ne produisons pas qu'une seule denrée. Ce qui touche une denrée touche toutes les denrées. Ce qui touche le canola touche les légumineuses et l'orge. Nous dépendons beaucoup du commerce.

Tout ce que nous pouvons faire pour envoyer nos produits sur des marchés de façon plus efficiente est très important pour nous, en tant qu'agriculteurs.

En réalité, une part très importante de ce que je produis sur mon exploitation agricole est exportée à l'étranger. Je ne sais pas qui est le consommateur, car il y a des intermédiaires entre nous. Il est très important pour moi, en tant qu'agriculteur, de m'assurer que le processus suit son cours librement et que les produits commerciaux circulent librement.

Mme Karen Ludwig: À Ottawa, l'association des éleveurs de bovins a présenté un exposé dans mon bureau, et elle a beaucoup insisté sur les problèmes phytosanitaires liés à la mise en œuvre. Comment pouvons-nous améliorer cette situation dans l'avenir, quel que soit le marché que nous visons, en ce qui a trait à l'harmonisation avec l'ACIA et l'ASFC?

M. Ryan Beierbach: Je suppose que nous avons vraiment observé cette situation dans le cas de l'AECG. Nous avons l'impression que l'accord allait être très bénéfique, mais, depuis sa signature, nous avons connu des problèmes liés au fait que l'Union européenne n'accepte pas les choses que nous faisons pour rendre le bœuf plus sûr. Je suppose qu'il s'agit d'une question qui doit être étudiée dès le début de l'accord.

À mes yeux, sur le marché japonais, il s'agirait moins d'une préoccupation parce que nous envoyons déjà du bœuf là-bas. Ce n'est que le tarif qui nous limite, surtout que notre taux tarifaire est plus élevé que celui de l'Australie. C'est là qu'il pose un peu plus problème. Dans le cas de l'AECG, nous aurions probablement dû nous concentrer davantage et de nous assurer que les Européens acceptaient les choses que nous faisons qui, selon moi, rendent le bœuf plus sûr que la façon de faire qu'ils préféreraient que nous adoptions.

Mme Karen Ludwig: À l'inverse, si nous envisageons une augmentation des importations — parce que, évidemment, les pays membres auront également la possibilité d'importer des produits —, est-ce que cela posera un problème, ou bien l'ACIA pourra-t-elle contrôler la qualité des produits importés?

M. Ryan Beierbach: Je suppose que la question se résume au fait que l'ACIA est responsable de la santé des citoyens canadiens, alors elle doit pouvoir s'assurer qu'il s'agit d'aliments sains, mais ce qui se fait dans un sens se fait dans l'autre également. Le simple fait qu'ils procèdent différemment ne rend pas leurs aliments dangereux.

• (0850)

Mme Karen Ludwig: Ma dernière question est en fait une question générale. Dans l'ensemble du pays, ce que j'entends souvent de la part des gens du public, ou même des gens de ma circonscription, est lié à une préoccupation à l'égard des droits de la personne et de l'environnement. Comment peut-on associer la possibilité d'exportations et l'amélioration de l'environnement et les droits de la personne dans les pays membres? J'adresse la question à tout le monde.

M. Ryan Beierbach: D'après ce que j'ai vu, surtout ici, et selon ma perception des autres pays, si vous êtes plus rentable, cela vous donne la possibilité de bien faire les choses. Lorsque je regarde les pays qui peinent à être viables, c'est là qu'ils tourment des coins ronds qui nuisent à l'environnement ou qu'ils adoptent de mauvaises pratiques en matière de droits de la personne. Les choses qui profitent à leur économie améliorent ce qu'ils font au chapitre de l'environnement et des droits de la personne.

Mme Karen Ludwig: D'accord. Merci.

Mme Janice Tranberg: Je pourrais également ajouter que j'étais en Colombie récemment, pendant deux ou trois semaines, et que la pauvreté que j'ai vue m'a vraiment touchée. Je n'avais jamais vu de pauvreté comme celle-là auparavant.

Ce que j'ai trouvé intéressant, c'est que je constate également que les Colombiens sont vraiment influencés par les médias et par ce qui se passe ici, en Amérique du Nord, et par ce qui se passe en Europe. Je pense que, à mesure que nous créons des règlements, que nous importons et que nous exportons, nous influençons leurs attitudes, alors nous devons assumer la responsabilité de nous assurer que notre façon de faire est sûre, pas seulement pour les Canadiens, mais, selon moi, à l'échelle mondiale.

Le président: Merci.

Le temps est écoulé. De bonnes questions ont été posées.

Nous allons commencer la deuxième série d'interventions avec les libéraux, et M. Fonseca.

Allez-y, monsieur; vous avez cinq minutes.

M. Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cooksville, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci beaucoup de vos excellents exposés et d'avoir rendu aussi claires les conséquences positives qu'auraient le PTP et d'autres accords commerciaux que nous envisageons de négocier sur vos industries.

Vous êtes très mondialisés, et vous nous avez communiqué un point de vue sur la mesure dans laquelle vous êtes mondialisés et sur ce que le commerce signifie pour vous tous. Nous avons entendu tout le monde le dire, tous les intervenants que nous avons accueillis dans les autres provinces, qui provenaient de vos industries. Vous êtes très cohérents en ce qui a trait à vos objectifs.

J'ai été heureux que vous puissiez quantifier, en répondant à la question de M. Ritz, le nombre d'emplois que produirait le PTP dans l'industrie du canola et dans certaines autres industries de la chaîne d'approvisionnement.

Ce que je voudrais savoir, puisque vous êtes tellement mondialisés et que vous êtes bien renseignés au sujet de ce qui se passe dans le monde, c'est comment vous vous tenez au courant des occasions et des menaces qui se présentent partout dans le monde. Comment faites-vous cela aujourd'hui?

Je peux vous ramener à l'époque où le PTP se présentait au monde; à ce moment-là, comment pouviez-vous savoir ce qui se passait et dialoguer avec le gouvernement? Le gouvernement s'est-il adressé à vous d'abord, ou bien l'avez-vous appelé pour lui dire: « Écoutez, nous devons nous renseigner à ce sujet »?

Si vous le pouvez, voudriez-vous m'expliquer cela. Quand est-ce arrivé? Éclairez-nous.

M. Terry Youzwa: Voilà pourquoi nous appartenons à des organisations: afin que nous puissions habiliter le personnel de l'organisation à faire preuve de diligence tous les jours pour nous aider à exercer des pressions efficacement. Il s'agit d'une partie importante du processus. Nous nous informons également par de nombreux moyens, qu'il s'agisse de Twitter ou d'experts en la matière dont nous retenons les services afin qu'ils nous aident au chapitre du marketing. Peu importe ce dont nous avons besoin, nous y accédons par de multiples moyens.

Sérieusement, en ce qui concerne le gouvernement, nous nous intéressons beaucoup au travail par l'intermédiaire de nos organisations et à l'embauche de personnel chargé d'exercer la diligence

requise pour nous présenter d'une manière appropriée et régler ces problèmes, puis nous nous adressons au gouvernement.

Mme Janice Tranberg: J'ajouterais que cela nous permet d'avoir une bonne main pour traiter avec votre Secrétariat de l'accès aux marchés. Nous travaillons en très étroite collaboration avec le gouvernement. C'est souvent nous qui soulevons les enjeux, mais nous appuyons fortement le secrétariat et le travail fait par ses représentants qui se rendent dans les autres pays.

M. Ryan Beierbach: Du point de vue de l'industrie bovine, la Canadian Cattlemen's Association a un bureau à Ottawa. Si je comprends bien, au départ, le Canada ne faisait pas partie du PTP, et, comme le Japon fait partie de nos marchés prioritaires pour le bœuf canadien, l'industrie bovine s'est assuré que nous montrions au gouvernement de l'époque qu'il était très important pour nous de faire partie de cet accord, surtout que les États-Unis — notre marché clé — faisaient partie des pays qui avaient participé aux négociations relatives au PTP depuis le début.

Nous nous sommes probablement adressés au gouvernement d'abord, puis nous avons dit que nous avions besoin d'être partie à cet accord, et nous avons toujours — même avant cela — dit que le Japon était un marché clé et que, qu'il s'agisse d'un accord bilatéral ou multilatéral, il est très important que nous en faisons partie.

• (0855)

M. Peter Fonseca: Il est capital que nous mobilisions fortement toutes les industries et que nous recevions les signaux au sujet de ce qui se passe dans le reste du monde, car nous avons entendu dire que, comme nous sommes arrivés tard à la table en ce qui a trait au PTP, cela avait nui à certaines des autres industries ou à certains autres intervenants avec lesquels nous avons pu discuter.

Nous essayons simplement de voir comment nous pouvons mieux faire les choses, dans l'avenir, en ce qui concerne le commerce international.

Pensez-vous que nous puissions adopter une pratique exemplaire ou procéder d'une manière différente, en tant que gouvernement, du point de vue de notre engagement?

M. Tim Wiens: Il y a deux façons d'envisager le commerce lorsque des irritants commerciaux se font sentir. Selon la première, si quelque chose se produit, vous demandez de l'aide en situation de crise, puis vous devez commencer à discuter de gouvernement à gouvernement.

Il y a toutefois une façon proactive de voir les choses à long terme selon laquelle il s'agit des marchés auxquels nous voulons accéder et des choses que nous devons apprendre avant de nous y rendre. C'est la règle pour le gouvernement comme pour les organisations nationales que nous représentons tous. Nous devons travailler ensemble parce que, au bout du compte, nous sommes des Canadiens qui exportent des produits vers d'autres pays. Nous ne sommes pas des producteurs individuels. Nous sommes des Canadiens qui exportent des produits vers un autre pays, et nous devons travailler ensemble.

Le président: Une courte réponse seulement serait appréciée.

M. Ryan Beierbach: D'accord.

Je suppose que la Canadian Cattlemen's Association d'Ottawa est là et qu'elle est disponible pour le gouvernement. Nous avons établi nos marchés prioritaires, alors ce n'est pas très compliqué à demander, et nous pouvons souligner les avantages qui en découleraient pour notre industrie.

Le président: Bien. Merci. Cela conclut cette intervention.

Il nous reste du temps pour un autre intervenant. Je vais céder la parole à M. Hoback, qui habite pas très loin d'ici.

Je suis enchanté d'être dans votre coin de pays, monsieur Hoback.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Vous voyez la Saskatchewan de vos propres yeux, c'est agréable à voir. Je suis ravi de la présence du Comité ici, monsieur le président. Je pense que ces personnes apprécient vraiment votre présence.

Le président: Allez-y, monsieur Hoback; vous avez cinq minutes, puis ce sera fini.

M. Randy Hoback: Je suis heureux de vous voir ici ce matin et simplement d'entendre parler de l'importance du commerce pour vos industries. Je me rappelle l'époque pas si lointaine où aucun jeune agriculteur ne revenait à la ferme; tout le monde avait perdu espoir. Ensuite, tout d'un coup, les choses ont bougé sur le marché — nous avons la liberté de commercialiser notre blé, par exemple —, et nous avons constaté que beaucoup de recherche et de développement étaient effectués dans le secteur des légumineuses.

C'est peut-être là que je commencerai: par le secteur de la recherche et du développement. Au moment où nous pénétrons ces nouveaux marchés, que faites-vous du point de vue de la recherche et du développement pour vous assurer que vous envoyez les produits qu'ils veulent?

Je vais commencer par les cultivateurs de légumineuses, puis je passerai aux éleveurs de bovins.

M. Tim Wiens: Eh bien, monsieur Hoback, une des choses que nous devons faire, selon moi, c'est analyser ce que veut le marché, puis travailler avec les gens dans ce domaine. Nous avons déjà amorcé certains projets de recherche en Chine, où nous étudions les ingrédients qu'utilisent les Chinois dans leurs produits alimentaires. Le PTP nous donnerait la possibilité d'étendre ce projet à d'autres pays également. Il ne s'agit pas que d'une partie en Asie.

Mais il faut déterminer ce que veut le marché et ce que nous pouvons lui fournir, et le produire ici. Si nous pouvons obtenir la valeur ajoutée de ce côté-ci et expédier un produit à valeur ajoutée là-bas, c'est encore plus important pour la Saskatchewan.

M. Randy Hoback: Vous travailleriez avec un partenaire au Japon, par exemple, sur les exigences que ce pays imposerait au secteur des légumineuses. Ce pourrait être la farine. Il pourrait s'agir de la soupe aux lentilles. Est-il juste de le dire? Ensuite, ce partenaire, puisqu'il fait partie de ce développement, s'engage à acheter vos produits, n'est-ce pas?

M. Tim Wiens: Comme le partenaire sait ce dont a besoin la population locale, il peut fournir une aide très technique et dire: « Voici ce que vous devez faire pour rendre le produit acceptable pour le palais des gens de ce pays. »

M. Randy Hoback: D'accord.

Du côté des éleveurs de bovins, je présume que les coupes que nous aimons en Amérique du Nord ne sont peut-être pas celles dont on veut dans d'autres parties du monde. Comment travaillez-vous sur ces marchés pour vous assurer d'envoyer ce que les gens veulent? Je suppose qu'il y a même des produits que nous ne mangeons pas ici, mais qui seront mangés sur d'autres marchés. Comment cette situation vous touche-t-elle?

M. Ryan Beierbach: Ce qui fait probablement le plus grand charme du commerce du bœuf sur d'autres marchés, c'est qu'il y a de nombreux produits que nous ne mangeons pas ici ou dont la valeur est très faible, mais qui ont une valeur très élevée sur d'autres marchés. La façon dont nous tirons profit de cette situation est que

nous avons une organisation appelée Bœuf Canada, qui met des produits sur des marchés de partout dans le monde. Bœuf Canada possède des bureaux dans diverses parties du monde qui comprennent ces marchés et ce que les populations locales préfèrent. Ils travaillent main dans la main avec les détaillants et les grossistes. Nous avons également un centre à Calgary qui a été établi en réalité dans le but d'amener des gens de l'étranger au pays et de leur montrer comment préparer du bœuf canadien de la meilleure façon afin que, quand ils achèteront notre bœuf, ils en tirent la valeur maximale.

● (0900)

M. Randy Hoback: Monsieur Youzwa et madame Tranberg, concernant le volet recherche et développement, il n'y a rien de plus passionnant que d'étudier le canola et ses origines, des premiers jours de quelque chose qu'on appelait le colza à ce qui est maintenant le canola.

Ensuite, nous avons simplement signé la convention de l'UPOV de 1991. Qu'est-ce que cette convention a signifié pour la recherche et le développement en Saskatchewan, dans le secteur du canola et dans d'autres secteurs?

Mme Janice Tranberg: Elle nous rend plus concurrentiels, évidemment. En Saskatchewan, nous consacrons 40 % de notre budget — il s'agit d'argent que nous obtenons auprès de nos 26 000 producteurs de canola de partout en Saskatchewan — directement à la R-D. Notre capacité de profit est d'environ un pour cinq, alors pour chaque dollar que nous injectons, nous pouvons en récolter quatre de plus.

En réalité, la convention de l'UPOV nous a tout simplement permis d'être concurrentiels. Tout d'abord, je devrais dire que ce ratio de quatre pour un suppose, je dirais, 90 % d'argent public. Il ne s'agit pas d'argent privé, alors vous pouvez ajouter cela à... Mais elle permet à ces phytogénéticiens d'intervenir et de protéger leurs semences. Elle n'a pas nui à l'innovation. Elle n'a pas nui à la capacité d'un agriculteur d'économiser ses semences, s'il le souhaite, mais elle a permis aux phytogénéticiens et à l'innovation qui est apportée d'être protégés.

M. Randy Hoback: Alors, nous pouvons examiner le secteur du canola, le rendement par acre. Auparavant, si une personne disait qu'elle obtenait 40 boisseaux à l'acre, je lui répondais: « Eh bien, c'est peut-être le cas, ou peut-être pas. » Maintenant, les producteurs parlent de 65 boisseaux à l'acre, et c'est vrai.

M. Terry Youzwa: Je voudrais ajouter quelque chose à cela. La convention a amélioré notre capacité de production, mais elle nous a également aidés à améliorer l'empreinte que nous laissons derrière nous. Nous sommes des agriculteurs. Nous sommes inquiets au sujet de l'avenir et au sujet du présent. Nous devons être viables aujourd'hui, mais nous voulons laisser notre sol dans un meilleur état pour la prochaine génération que celui dans lequel nous l'avons trouvé. Nous pratiquons la bonne intendance. Cette convention nous aide à le faire.

M. Randy Hoback: Toutes ces choses, la recherche et le développement... Si vous n'aviez pas le commerce, si vous n'aviez pas d'endroit où vendre ces produits, ça n'existerait pas. Est-il juste de le dire?

M. Terry Youzwa: Absolument. Vous avez la possibilité aujourd'hui, dans un avenir très proche, de conclure un accord plus vaste que des accords bilatéraux distincts. C'est très important, et il s'agit d'une occasion unique. Nous dépendons dans une proportion de 90 à 95 % de l'exportation de nos produits. Comparativement à d'autres, le Canada est un petit pays, et la population de notre province est faible. Nous exportons ces produits, et vous avez l'occasion d'élaborer un accord beaucoup plus vaste que le simple fait de tenter de s'adresser à chacun de ces pays individuellement. Vous avez une occasion unique, et nous vous encourageons à en profiter.

Le président: Merci beaucoup.

J'ai oublié de mentionner que M. Ritz, comme vous êtes nombreux à le savoir — habite très près d'ici. Nous sommes d'heureux d'être dans votre coin de pays à vous aussi, monsieur Ritz.

C'est tout pour ce groupe. Nous remercions tous les témoins de leur présence. Non seulement vous cultivez des produits agricoles, mais vous représentez de nombreuses personnes qui produisent des aliments pour les Canadiens partout dans le monde. Bonne chance avec vos cultures cette année et avec vos prix. Je souhaite que tout se passe bien pour vous.

Merci encore.

• (0900)

(Pause)

• (0920)

Le président: La séance est ouverte.

Dans ce deuxième groupe, nous accueillons des représentants du Mouvement de soutien des grands-mères, de l'Union nationale des fermiers, de la Saskatchewan Association of Rural Municipalities et du Service Employees International Union-West.

Il s'agit d'un grand groupe, et j'apprécierais que vous puissiez vous en tenir à des interventions de moins de cinq minutes. Ensuite, nous aurons beaucoup de temps pour permettre à tout le monde de poser des questions et de formuler des réponses.

Nous allons commencer par le Mouvement de soutien des grands-mères.

Jennifer Neal, bienvenue, et allez-y.

Mme Jennifer Neal (membre, Équipe de leadership et leader régional pour les Prairies, Mouvement de soutien des grands-mères): Merci beaucoup de donner au Mouvement de soutien des grands-mères la possibilité de formuler des commentaires sur le PTP.

Nous sommes un réseau multipartite de bénévoles des quatre coins du Canada préconisant, au pays et à l'étranger, l'apport de changements aux programmes et aux politiques, afin d'améliorer la vie des grands-mères de l'Afrique subsaharienne ainsi que des enfants et des jeunes vulnérables dont elles prennent soin.

Nous allons être un peu différents parce que nous opposons à l'accord — nous nous y opposons farouchement — en raison des répercussions qu'il aura sur l'accès aux médicaments à l'échelle mondiale. Nous nous y opposons, car il fait passer les profits des entreprises avant la vie des gens.

Nous sommes ici pour parler au nom des millions de personnes du monde en développement, en particulier l'Afrique subsaharienne, qui ont besoin de médicaments abordables pour traiter des maladies comme le sida. Le VIH demeure un problème de santé publique important à l'échelle mondiale. Il a fauché plus de 34 millions de vies, et c'est en Afrique subsaharienne que l'on trouve la plus importante proportion de la population mondiale infectée par le virus

du VIH-sida, puisque 66 % des nouvelles infections sont contractées dans cette région.

Actuellement, seulement 41 % des adultes et 32 % des enfants séropositifs de l'Afrique subsaharienne reçoivent des médicaments antirétroviraux. J'ai vécu pendant deux ans — en 1999 et en 2002 — à Durban, en Afrique du Sud, où j'ai travaillé bénévolement pour deux hôpitaux. J'ai été à même de constater la dévastation causée par cette maladie et le désespoir absolu des patients lorsqu'aucun traitement ne leur était offert.

Je suis contente de pouvoir vous dire que, depuis cette époque, le sida est passé d'une peine de mort à une maladie chronique, mais traitable, et ce, grâce à la mise au point de médicaments antirétroviraux et à la réduction de leur prix, rendue possible par la concurrence des médicaments génériques. Le coût des médicaments a vraiment baissé. En 2000, il était de 10 000 \$ par patient, mais, à présent, il s'établit à environ 140 \$ par patient.

L'accord du PTP soulève chez nous deux grandes préoccupations. Notre première préoccupation concerne les dispositions sur la propriété intellectuelle, le chapitre 18, qui renforceraient et prolongeraient les droits de monopole privé des sociétés pharmaceutiques et qui, par conséquent, retarderaient l'arrivée de la concurrence et la baisse des prix.

L'accord produirait ce résultat de diverses manières. La première est l'élargissement de la portée des brevets, en permettant leur renouvellement à perpétuité. Cela signifie que les sociétés pourraient apporter une petite modification de leur médicament — même si cette modification n'apporte aucun avantage thérapeutique aux patients — ou trouver un nouvel usage à un médicament connu afin de prolonger leur monopole pendant des années, et peut-être ajouter 20 années de plus à la période initiale de 20 ans.

En outre, pour la première fois, on exigerait des pays qu'ils accordent un monopole de huit ans aux fabricants de médicaments biologiques. Il s'agit de certains des médicaments les plus prometteurs et de certains des plus dispendieux. Encore une fois, ils seraient inaccessibles pour la majeure partie du monde.

Troisièmement, on étendrait les mécanismes de liaison avec les brevets à tous les pays du PTP. Cela permettrait aux sociétés pharmaceutiques d'empêcher la commercialisation des médicaments génériques. Cette disposition a déjà entraîné des retards inutiles dans la production de médicaments génériques.

Notre deuxième préoccupation concerne les dispositions sur le règlement des différends entre un investisseur et un État, le chapitre 9, qui permettraient à des investisseurs de poursuivre des pays souverains s'ils croient que leurs profits futurs sont menacés par des lois et des règlements nationaux. Ces dispositions auraient des conséquences négatives importantes sur les Canadiens. Déjà, au titre de l'ALENA, le Canada a fait face à 36 poursuites. Le pays a fait l'objet d'un bien plus grand nombre de poursuites que les États-Unis ou le Mexique. Jusqu'à maintenant, nous avons versé 250 millions de dollars, sans compter les frais de notre défense.

• (0925)

Le président: Simplement pour vous informer qu'il vous reste une minute.

Mme Jennifer Neal: D'accord.

Dans les pays en développement, des gens mourront en conséquence du PTP. La lutte contre la pandémie du sida est à un tournant décisif. Nous savons maintenant qu'un traitement rapide et vigoureux aux antirétroviraux peut supprimer presque complètement le virus et empêcher sa transmission. On peut désormais rêver d'un monde sans VIH-sida, mais seulement si des médicaments à faible coût sont offerts gratuitement aux plus pauvres de la planète.

Selon MSF, Médecins Sans Frontières, les répercussions négatives de l'accord du PTP sur la santé seront énormes, de sorte qu'il nous sera tous beaucoup plus difficile de nous procurer les médicaments d'importance vitale dont nous avons besoin. Les Canadiens ressentiront aussi les répercussions de l'accord ici au pays. Nous nous classons actuellement au second rang mondial pour ce qui est des prix des médicaments, et la protection des brevets entraînera une augmentation des prix des médicaments pour les Canadiens aussi.

L'aide étrangère du Canada vise à aider les plus démunis. Récemment, sur la scène mondiale, nous avons affirmé, en tant que citoyens du monde responsables, notre appui aux objectifs de développement durable des Nations unies, et le premier ministre Trudeau a déclaré ouvertement son appui aux cibles de traitement 90-90-90 des Nations unies pour la réduction des cas de VIH-sida.

Le président: Désolé...

Mme Jennifer Neal: Je vais seulement finir la phrase.

Si vous croyez ces deux choses, vous ne pouvez pas appuyer cet accord. Nous devrions nous prononcer contre cet accord, car il met à risque la vie des gens en faveur des profits.

Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup de vos observations et de votre compassion. Existe-t-il un groupe de grands-pères?

Mme Jennifer Neal: Il n'y en a pas, mais nous les invitons à se joindre au mouvement. Nous ne sommes aucunement exclusifs.

Le président: D'accord. Je suis maintenant un grand-père, alors...

D'accord, nous passons à l'Union nationale des fermiers, Terry Boehm.

Bienvenue. Nous vous avons déjà vu à Ottawa. Nous sommes heureux de vous revoir et d'être dans votre coin de pays.

Monsieur, vous disposez de cinq minutes. Allez-y.

M. Terry Boehm (président, Comité du commerce, Union nationale des fermiers): Je voudrais remercier le Comité de nous donner la possibilité de nous prononcer sur cet accord commercial et de s'être déplacé à l'extérieur d'Ottawa pour nous rencontrer aujourd'hui.

L'ALENA, l'OMC, l'AECG, le Partenariat transpacifique, l'APIE, le ZLETA, le TTIP... ce sont tous des accords progressifs qui, essentiellement, cèdent la souveraineté nationale à des prétendus accords commerciaux. Les accords sont en grande partie antidémocratiques et cela se reflète dans le caractère secret des négociations. Je me souviens du débat sur l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et, plus tard, sur l'ALENA. Ces accords ont été débattus ouvertement, et le texte avait été publié ouvertement à l'époque.

Maintenant, nous observons un changement dans la façon dont les citoyens sont perçus en ce qui a trait au processus de négociation de ces textes. Il s'agit en réalité de constitutions d'entreprises. La libéralisation du commerce est une philosophie politique selon laquelle l'État est remplacé par l'entreprise privée et les marchés. Il s'agit non pas de déréglementation ou de libéralisation, mais de

réglementation libre dans l'intérêt des entreprises, et dans l'intérêt des plus grandes sociétés au monde.

Le Canada adapte ses lois dans le simple but de pouvoir prendre part aux négociations. Par exemple, la convention de l'UPOV de 1991 a été mise en place l'an dernier afin que le pays puisse faire partie de ce partenariat. La Nouvelle-Zélande est tenue de l'adopter dans les trois ans suivant l'établissement du Partenariat transpacifique.

Nous renonçons à notre souveraineté pour nous en remettre aux mécanismes de règlement des différends entre investisseurs et États, comme nous l'avons déjà fait dans le chapitre 11 de l'ALENA, et cela entraîne un refroidissement réglementaire. Mais cette nouvelle espèce d'accords pénètre maintenant les administrations infranationales, aux échelons provincial et municipal. Toutes les dispositions des accords précédents conférant le statut de « nation la plus favorisée » sont maintenues dans le prochain accord.

Qu'est-ce que le statut de « nation la plus favorisée »? Eh bien, vous ne pouvez pas accorder à un fournisseur local d'un bien ou d'un service un traitement plus favorable que vous n'en accorderiez à toute autre partie à ces accords. Bien entendu, un accord mène aussi à tous les autres. Selon le PTP, si vous avez accordé à toute autre partie le statut de nation favorisée à tout autre égard, vous devez maintenir ce statut dans cet accord. Bien sûr, cela a des effets néfastes pour les entreprises locales, puis pour les contribuables qui paient pour les projets.

L'approvisionnement du gouvernement est un enjeu d'envergure. À l'échelon fédéral, 135 000 \$ est le seuil auquel cet accord s'appliquera, et, aux échelons provincial et municipal, ce sera 335 000 \$, ce qui n'est pas beaucoup. Le seuil est de 5 millions de dollars pour les projets de construction.

Ces dispositions s'assortissent de l'interdiction de prévoir des compensations.

Comment définit-on le terme « compensation »? Il désigne toute situation ou initiative qui encourage le développement local ou qui améliore le compte de la balance des paiements d'une partie, comme l'utilisation de contenu national, l'octroi de licences technologiques, les investissements, le commerce de contrepartie et des mesures et exigences semblables. Fondamentalement, si vous êtes en situation de déficit commercial, vous ne pouvez jamais, sauf pour une très courte période dans une situation d'urgence, faire quoi que ce soit à ce sujet avec une autre partie commerciale.

Ensuite, nous entrons dans les règlements d'expropriation ou équivalents. Encore une fois, la réglementation dans l'intérêt public devrait être interprétée comme équivalant à l'expropriation, empêchant une entité privée d'exercer ses droits sur sa propriété. Encore une fois, cela donne lieu à un refroidissement réglementaire pour l'État en question.

Dans ces accords, la propriété intellectuelle est étendue à des tiers. Il y a la confidentialité des données, mais les politiques alimentaires locales sont mises en péril par les approvisionnements visés, au titre desquels des entités gouvernementales, des municipalités, des universités, des écoles ou des hôpitaux achèteraient des aliments locaux, mais seraient limités par les exigences relatives au statut de nation la plus favorisée.

En conclusion, nous avons utilisé la législation contre les coalitions dans le passé pour briser des quasi-monopoles privés parce que le gouvernement a constaté les conséquences néfastes sur nos économies. Maintenant, des grandes sociétés internationales éclipsent ces entités, et nous établissons des accords commerciaux afin d'accroître leur force sur les plans économique et politique.

• (0930)

Les deux ne sont pas distincts. Ces colosses sont souvent fragiles et inefficients, mais ils ont besoin des gouvernements pour renforcer leur puissance et leur privilège contre leurs citoyens. Nous abandonnons dans une grande mesure notre capacité de gouverner dans l'intérêt public.

Je m'arrêterai là en concluant que, dans le secteur de l'agriculture que je représente, nous avons conclu un certain nombre de ces accords au fil du temps, et nous avons observé une réduction du nombre d'agriculteurs, une augmentation de l'âge moyen et une augmentation massive du niveau d'endettement moyen. Je contesterais la supposition selon laquelle ces accords ont été bénéfiques pour le secteur de l'agriculture. J'appuierais les commentaires de l'intervenante précédente.

Le président: Merci, monsieur.

Merci de vos observations.

Nous allons passer à la Saskatchewan Association of Rural Municipalities et à M. Raymond Orb. Bienvenue.

M. Raymond Orb (président, Saskatchewan Association of Rural Municipalities): Mesdames et messieurs, bonjour.

C'est pour moi un privilège que de témoigner ce matin devant le Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes. Je m'appelle Ray Orb et je suis président de la Saskatchewan Association of Rural Municipalities, qu'on appelle aussi la SARM.

La SARM représente l'ensemble des 296 municipalités rurales de la Saskatchewan. Dans ces municipalités, on trouve des exploitations agricoles, ainsi que des industries des secteurs pétrolier et gazier, de la potasse et d'exploitation d'autres ressources naturelles qui sont importantes tant pour la province que pour le reste du Canada.

D'après les données du Recensement de l'agriculture de 2011, en Saskatchewan, la superficie consacrée au canola représentait un peu plus que la moitié de la superficie nationale réservée à cette culture, celle consacrée au blé de printemps représentait 48 % du total national, et la province comptait pour environ 40 % de l'ensemble des terres agricoles du pays. Comme ses terres agricoles sont très vastes et qu'elle compte un grand nombre de familles d'agriculteurs qui contribuent à l'essor de nos communautés, la SARM a un intérêt marqué pour le PTP en raison de ce qu'il signifie pour l'économie et des avantages qu'il procurerait à ces familles d'agriculteurs.

Pour l'économie de la Saskatchewan, la région couverte par le PTP représentait 45 % des exportations totales en 2014. Cette année-là, les exportations de produits agricoles de la province ont totalisé 13,9 milliards de dollars, soit 19 % de plus qu'en 2013. La Saskatchewan est donc bien partie pour atteindre son objectif de 15 milliards de dollars d'ici 2020 au chapitre des exportations de produits agricoles.

La province est le 2^e producteur de boeuf en importance au Canada, puisque, chaque année, elle produit l'équivalent de plus de 1 milliard de dollars de viande de boeuf et expédie l'équivalent d'environ 4,3 milliards de dollars de produits à valeur ajoutée. L'accord du PTP entraînera une augmentation de la transformation à valeur ajoutée.

Le PTP représente une excellente occasion, non seulement pour l'économie de la Saskatchewan, mais aussi pour les producteurs, qui jouiront d'un meilleur accès aux marchés grâce à la diminution et à la suppression des droits de douane qui se feront de façon graduelle, conformément à ce que prévoit l'accord du PTP. La croissance et les investissements progresseront dans le secteur à valeur ajoutée de

l'agriculture et aussi grâce à un accès accru aux marchés du Pacifique pour les produits transformés ainsi que l'huile de canola, le boeuf et le porc.

La SARM a profité de toutes les occasions de faire la promotion du PTP et de sensibiliser les gens à l'importance de ce partenariat. Elle a notamment publié un communiqué de presse en octobre 2015; elle a envoyé au premier ministre Wall et au ministre de l'Agriculture de la Saskatchewan une lettre exprimant son appui au PTP; et elle a plaidé en faveur du PTP lors d'un voyage à Ottawa, en février de cette année, au cours duquel des représentants de la SARM ont rencontré des députés et des responsables ministériels.

L'agriculture a été et demeure un moteur constant de l'économie, même en période de ralentissement, comme celui qu'on observe actuellement dans le secteur du pétrole et du gaz. La ratification de l'accord du PTP permettrait de soutenir et de stimuler le secteur agricole en Saskatchewan et partout au Canada.

Même si le PTP sera bénéfique pour le secteur et le marché de l'agriculture, il est important que les infrastructures soient en place pour appuyer l'accroissement de l'activité à prévoir. Étant donné qu'en Saskatchewan les terres agricoles sont dispersées sur tout le territoire, le service ferroviaire est essentiel pour nous permettre d'acheminer nos produits vers les marchés. Nous avons vu ce qui s'est produit quand le niveau de service ferroviaire ne permet pas de satisfaire à la demande. Les expéditions sont retardées pendant plusieurs semaines, et les contrats ne sont pas honorés. Il est important que le Canada soit en mesure de remplir efficacement ses obligations commerciales, et il est tout aussi important que les producteurs puissent mettre leurs produits en marché pour faire vivre leur exploitation et leur famille.

Les besoins en infrastructures ne se limitent pas au niveau de service ferroviaire. Il faudra aussi financer des projets de construction de routes et de ponts dans les zones rurales pour garantir l'acheminement des produits vers leurs points d'expédition, comme les terminaux céréaliers et les installations de chargement. Si ces projets ne se concrétisent pas, nous serons confrontés à de sérieux problèmes dans l'avenir. La SARM a bon espoir que l'examen de la LTC et les discussions connexes donneront lieu à des initiatives et à des changements qui nous permettront d'avoir un système ferroviaire de calibre mondial.

Selon la SARM, l'accord de PTP représente une formidable occasion pour les nombreuses familles d'agriculteurs de toute la province et du pays. Mais il nous rappelle aussi l'importance d'avoir les infrastructures...

• (0935)

Le président: Je suis désolé. Si vous voulez bien conclure, il vous reste 30 secondes.

M. Raymond Orb: ... nécessaires pour être des négociants et des producteurs concurrentiels.

Merci de m'avoir donné l'a possibilité de prendre la parole aujourd'hui.

Le président: Merci, monsieur, et je vous remercie pour cet aperçu du volume de production de la Saskatchewan. La province contribue grandement à notre économie, au Canada, c'est le moins qu'on puisse dire, et les chiffres sont extraordinaires.

Nous allons maintenant entendre le témoignage du SEIU-West. Nous accueillons Catherine Gendron.

Allez-y.

Mme Catherine Gendron (coordonnatrice de projet, SEIU-West, Service Employees International Union West): Bonjour. Je vous remercie de m'avoir donné la possibilité de m'adresser au Comité permanent du commerce international. Le mandat de la SEIU-West est d'améliorer la vie des travailleurs et de leur famille et, ensemble, d'ouvrir la voie à une société plus juste et plus humaine. C'est la raison pour laquelle notre syndicat s'élève contre bon nombre des partisans du PTP. Il faut voir cet accord commercial pour ce qu'il est: une déclaration des droits des entreprises.

En fait, des 30 chapitres du PTP, seulement cinq sont liés au commerce. Même si le PTP soulève beaucoup de préoccupations, aujourd'hui, nous nous attachons principalement à l'impact sur l'accès aux soins de santé des Canadiens et notre droit à une société démocratique qui n'est pas sous l'emprise des entreprises.

Le système du RDIE incarne vraiment le pouvoir des entreprises intégrées dans le PTP. Ce système permet aux investisseurs étrangers de contester les mesures gouvernementales en intentant des poursuites et en alléguant que ces mesures, même celles qui sont clairement dans l'intérêt public, ont pour effet d'exproprier leurs actifs. Ces poursuites sont traitées à l'extérieur de l'appareil judiciaire traditionnel, devant des tribunaux privés dont les décisions ont force exécutoire.

Par conséquent, essentiellement, le RDIE transfère le pouvoir des tribunaux, de l'assemblée législative et de notre gouvernement, qui doivent représenter le peuple, aux investisseurs étrangers et à de petits groupes d'avocats, qui sont souvent appelés à jouer le rôle d'arbitre. Cette solution de rechange à notre système judiciaire est seulement accessible aux investisseurs étrangers, ce qui suscite des préoccupations fondamentales au sujet de l'égalité devant la loi.

En plus des coûts des tribunaux et des pénalités, les contribuables canadiens feront les frais du RDIE, sous la forme d'une perte de la souveraineté, d'une réduction de la responsabilisation et, comme je l'ai déjà dit, de l'augmentation des coûts des soins de santé et des médicaments.

Au titre de l'ALENA, le Canada a déjà goûté aux répercussions troublantes de ce processus. Il appert que le Canada a été la cible de plus de poursuites liées au RDIE que tout autre pays industrialisé. Dans le secteur pharmaceutique, le Canada fait l'objet d'une importante poursuite intentée par une entreprise pharmacologique américaine très rentable, Eli Lilly and Company.

La Cour suprême du Canada a rejeté l'allégation de Lilly relativement à la prorogation des brevets liés à deux de ses médicaments. Dans un acte qui reflète tout le mépris de l'entreprise pour le système judiciaire canadien et les besoins des Canadiens en matière de santé, elle s'est maintenant tournée vers le processus du RDIE de l'ALENA et réclame un demi-milliard de dollars à notre gouvernement.

Au titre du PTP, les Canadiens risquent d'essuyer des poursuites encore plus coûteuses et frivoles au titre du RDIE comme celles d'Eli Lilly et s'exposent à une augmentation des prix des produits pharmaceutiques, puisqu'ils devront attendre plus longtemps pour avoir accès aux médicaments génériques. Les puissantes entreprises pharmaceutiques ne sont pas satisfaites du résultat des négociations du PTP. Par conséquent, nous nous attendons à ce que l'industrie pharmaceutique soit encore plus vindicative lorsqu'elle exigera une interprétation la plus stricte possible des dispositions du PTP liées aux médicaments.

Dans la foulée du scandale des Panama papers et du récent recours à des stratégies d'inversion de taxes par des sociétés américaines comme le géant pharmaceutique Pfizer, nous pouvons voir à quel

point la société est déséquilibrée en faveur du milieu corporatif et à quel point il est devenu facile pour les riches et puissants de contourner les lois des pays démocratiques.

Des gens partout dans le monde reconnaissent et dénoncent cette injustice flagrante, et, malgré tout, le PTP a pour effet d'accroître encore plus le pouvoir des entreprises. Le PTP améliorera la protection des brevets dont bénéficient les entreprises pharmaceutiques, qui affirment avoir besoin de cette protection accrue pour fournir des mesures incitatives financières adéquates et assurer un rendement suffisant dans le cadre de leurs activités de recherche et de développement, la R-D. Ces allégations sonnent creux vu l'importante et grandissante rentabilité du secteur pharmaceutique. En outre, les statistiques révèlent que le ratio entre les activités de R-D et les ventes des principales sociétés pharmaceutiques est actuellement à son plus bas depuis 1988.

Les milliards de dollars de profits engrangés par l'industrie pharmaceutique découlent des prix extrêmement élevés des médicaments. Un Canadien sur 10 est incapable d'obtenir ses médicaments sous ordonnance en raison des prix élevés, ce qui entraîne des résultats inhumains en matière de santé pour une bonne partie de notre population. Les coûts élevés des médicaments poussent souvent les gens à rationner leurs médicaments ou à les sous-utiliser lorsqu'ils font remplir leur ordonnance. On estime que, si les Canadiens prenaient leurs médicaments sous ordonnance de façon appropriée, on pourrait éliminer une visite à l'hôpital sur six et sauver 79 milliards de dollars en coûts de soins de santé.

En ce qui a trait au PTP, le RDIE serait un obstacle majeur à la mise en oeuvre du régime d'assurance-médicaments canadien. Nous sommes le seul pays industrialisé du monde qui possède un système de soins de santé universel, mais pas de régime d'assurance-médicaments.

Actuellement, deux partis fédéraux sont favorables à un régime d'assurance-médicaments, et nous savons que le gouvernement libéral a fait de l'abordabilité des médicaments une priorité majeure. Cependant, puisque le PTP accroît la protection des brevets, il faut attendre plus longtemps avant que les médicaments génériques moins dispendieux arrivent sur le marché. La seule façon possible d'offrir une assurance-médicaments est l'accès à des médicaments abordables.

Le PTP renforce aussi la privatisation. Si un gouvernement canadien ou une autorité publique décide d'impartir un service public, un gouvernement subséquent ayant un point de vue différent ne pourrait pas décider de ramener la prestation de ce service dans la sphère publique sans s'exposer à un risque de poursuite perturbatrice et dispendieuse au titre du RDIE. En Saskatchewan, la possibilité d'une privatisation plus poussée de nos soins de santé est une préoccupation. La Saskatchewan a imparti ses services de blanchisserie en milieu hospitalier et a ouvert la porte à des services d'IRM privés. Les partenariats public-privé sont aussi de plus en plus chose courante.

Le chapitre sur les investissements du PTP inclut une disposition sur les PPP, et même si une note de bas de page exclut les soins de santé, la SEIU-West est préoccupée par la possibilité que les arbitres refusent d'appliquer la note de bas de page aux systèmes de soutien aux soins de santé, comme l'entretien, les services d'alimentation, l'administration et les autres services de soutien qui contribuent à l'équipe de soins de santé. Les risques auxquels s'expose le système de santé public canadien sont reflétés dans le dossier du RDIE européen qui est inclus dans notre mémoire.

Il est troublant de savoir qu'une société pourrait infirmer une décision prise par le peuple. Les grandes entreprises ne devraient pas pouvoir s'ingérer dans les lois et les règles d'un état souverain. Si on leur permet, comment peut...

• (0940)

Le président: Pardonnez-moi. Il vous reste de 15 à 20 secondes pour conclure.

Mme Catherine Gendron: Oui.

Comment peut-on qualifier cette société de démocratique? C'est le gouvernement Harper qui s'est joint au PTP, et le tollé général en a fait un enjeu important dans le cadre des élections. Les libéraux ont ensuite été élus avec le mandat de vraiment changer les choses. Cependant, nous voici dans une salle où il y a seulement 12 témoins, qui ont été principalement invités pour parler des intérêts des entreprises. Dans le cadre du processus de consultation d'aujourd'hui, nous avons compris qu'aucun citoyen n'a été invité à comparaître à titre personnel, mais la SEIU-West sait qu'ils ont été nombreux à présenter une demande à cet effet. Comment peut-on appeler le processus actuel une consultation publique? Il n'est pas surprenant qu'il y ait une manifestation à l'heure du midi et une consultation publique en réaction à ce manque de transparence.

Nous savons qu'un petit nombre de représentants de la société civile, du milieu syndical et des petites entreprises ont été invités durant les cycles de négociation, mais il est évident que, même s'ils ont été invités, seuls les intérêts des entreprises ont été entendus. Nous implorons le Comité permanent du commerce international non seulement d'entendre ce qui est dit, mais aussi d'écouter attentivement et de tenir compte des droits des personnes. En ce moment, le PTP ne le fait pas, alors il ne devrait pas être ratifié.

• (0945)

Le président: Merci beaucoup de votre exposé.

Puisque vous en avez parlé, quiconque ne peut pas nous parler directement peut présenter des observations jusqu'à la fin de juin. Nous encourageons aussi les députés à organiser des journées portes ouvertes. Ils peuvent aussi nous transmettre des observations. Nous allons essayer d'intégrer le plus d'informations possible de tous les Canadiens dans notre rapport.

Cela dit, nous allons passer aux questions. Chaque député a cinq minutes, et nous commencerons par les conservateurs.

Monsieur Van Kesteren, vous avez cinq minutes, monsieur.

M. Dave Van Kesteren (Chatham-Kent—Leamington, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci à vous tous d'être là. Je tiens à revenir très rapidement sur votre affirmation selon laquelle nous ne donnons pas l'occasion aux gens de se faire entendre. Nous invitons des groupes, bien sûr, à comparaître. Si nous avions demandé à tous les agriculteurs de venir, ils seraient 15 000, j'imagine, mais je crois qu'ils sont probablement occupés à ce temps-ci de l'année. Vous représentez un groupe, et d'autres personnes représentent d'autres groupes. Je crois que nous faisons de l'assez bon travail, et je crois que tous les membres du Comité seraient d'accord avec moi.

Je veux commencer par Mme Neal.

Merci du travail que vous avez fait en Afrique. Je sais que vous avez vraiment à coeur le continent africain. Merci aussi du travail accompli à titre de groupe de défense des grands-mères. Je ne suis pas une grand-mère, comme M. Eyking et moi le savons tous les deux, mais mon épouse en est une, et nous avons 35 petits-enfants. Je sais tout l'amour que vous avez pour les petits-enfants.

Je me suis rendu en Afrique cinq fois, et j'y ai visité six pays. J'ai vu la dévastation et la pauvreté. J'ai très récemment visité des cantons en Afrique du Sud. Je suis revenu depuis peu. J'ai visité toutes les différentes régions, y compris le Soudan du Sud, l'un des pays les plus pauvres de la planète.

Je n'ai pas beaucoup de temps. Je tiens seulement à souligner rapidement qu'une partie du travail que nous faisons tous ici — et j'ai eu l'immense privilège de représenter ma circonscription pendant 10 ans — est une expérience d'apprentissage incroyable. J'ai été membre d'un certain nombre de comités, et quelques-uns s'attachaient aux enjeux mêmes dont vous avez parlé. Je crois que j'étais membre du Comité des affaires étrangères lorsque le besoin de médicaments pour lutter contre le sida était un problème urgent.

Je crois qu'il convient de souligner que le gouvernement canadien a pris des dispositions — et je crois que, ici, vous seriez aussi d'accord — concernant les médicaments contre le sida. Je sais que votre préoccupation concerne les médicaments futurs, mais je fais confiance à notre gouvernement. Je fais confiance à notre peuple. Je suis convaincu que, quand un problème se présentera — et il y a eu de tels exemples dans le passé — nous continuerons à répondre à ce besoin.

Enfin, j'aimerais ajouter qu'il est tout à fait faux d'affirmer que quiconque ici n'a pas autant de compassion pour les pauvres et les opprimés. Nous avons peut-être une vision différente de là où nous allons, mais c'est la raison pour laquelle nous sommes ici. C'est la raison pour laquelle nous écoutons vos exposés.

Je vais vous donner l'occasion de réagir, parce que ce n'est pas juste de simplement formuler un commentaire. J'essaie simplement de toucher à tout ce qui a été dit ici.

L'autre chose que je veux vraiment rappeler — et, selon moi, c'est vraiment devenu évident —, c'est que les gens dont vous parlez, les sociétés, sont pour la majeure partie de petits agriculteurs. Nous les avons rencontrés — et je ne dis pas que c'est le seul témoignage que nous avons entendu, mais, précisément, ici, dans cette province — et ils veulent vraiment que cet accord entre en vigueur.

Les résidents des zones rurales que vous et moi connaissons — et vous les connaissez probablement beaucoup mieux que moi — estiment que le partenariat sera extrêmement avantageux pour les agriculteurs et les travailleurs. Ils parlent de l'augmentation du nombre d'emplois auquel il faut s'attendre. Que dites-vous à ces personnes?

J'imagine que je vous poserais la même question à vous aussi, monsieur Boehm. Ce sont les gens qui nous disent...

Le président: Pour que vous le sachiez, il vous reste une minute, si vous voulez que les invités puissent répondre à la question.

M. Dave Van Kesteren: D'accord. Que répondez-vous à vos voisins qui vous disent qu'ils veulent que l'accord soit adopté?

Mme Jennifer Neal: Lorsque vous avez dit que tous les Canadiens pensent comme nous et ont cette compassion...

M. Dave Van Kesteren: Je parlais de la Saskatchewan...

Mme Jennifer Neal: Au départ, vous avez parlé des Canadiens en général qui ont cette même compassion. Vous êtes allé en Afrique et avez vu cette même compassion. Je ne crois pas que cela transparaisse et mène à des mesures concrètes. Nous n'avons pas fourni... Ces pays ont besoin de médicaments à faibles coûts.

• (0950)

M. Dave Van Kesteren: C'est vrai.

Mme Jennifer Neal: Eh bien, ils n'ont pas... Une bonne partie de l'Inde, actuellement, fabrique des médicaments à faible coût et...

M. Dave Van Kesteren: Les entreprises canadiennes ont cette compatibilité et ont le droit de...

Mme Jennifer Neal: ... Les Canadiens ne s'en sont pas bien tirés du tout. Réfléchissez à ce qui arrivera, disons, au PEPFAR, le Plan d'urgence du président des États-Unis pour la lutte contre le sida. C'est le fonds qui a le plus efficacement soutenu l'Afrique et fourni des médicaments là-bas. Ce fonds s'appuie à 98 % sur des médicaments génériques. Si l'accord entre en vigueur, ces médicaments seront beaucoup moins accessibles, et des gens vont mourir pour cette raison. Cela ne fait aucun doute.

Au pays, les coûts des soins de santé augmenteront peut-être. Il pourrait tout de même y avoir des décès, je suis sûr, ici, mais dans ces pays, il y aura des millions de morts. Ces pays ne peuvent pas se payer les médicaments des entreprises pharmaceutiques. Il faut des médicaments génériques à faible coût. Si on pouvait fournir ces médicaments dans ces pays, nous pourrions réduire le taux d'infection, non?

Le président: Merci beaucoup.

Vous aurez l'occasion de compléter ce que vous avez commencé à dire.

Nous allons passer aux libéraux pour les cinq prochaines minutes.

Madame Ludwig, allez-y.

Mme Karen Ludwig: Merci, monsieur le président, et merci à vous tous de vos exposés.

Je tiens à vous remercier de nous avoir fait part de vos expériences, de vos préoccupations et de vos espoirs, non seulement au sujet de cet accord, mais aussi en ce qui a trait au Canada, en général. Je crois que c'est pour ça que nous sommes tous ici, pour aider notre pays à exceller et aussi pour offrir, à l'échelle internationale, les meilleures occasions possibles.

Je dois dire à Mme Neal, qui est une grand-mère — j'ai la chance actuellement de ne pas en être une, ma fille a seulement 20 ans —, merci pour tout le travail que vous avez fait en Afrique. Ma soeur a été une victime du sida, alors j'apprécie vraiment le travail que vous faites. Ma soeur vivait ici au Canada. Nous parlons des coûts des médicaments et des autres coûts, et nous avons aussi ces problèmes ici.

Pour ce qui est des petites entreprises et des agriculteurs, nous avons rencontré un certain nombre de groupes de partout au pays, et, comme mon collègue de l'autre côté l'a mentionné, ce sont des groupes qui représentent des petites entreprises. Nous avons rencontré des associations nationales qui ont parlé des entreprises au Canada, et 98 % de nos entreprises sont des petites entreprises. D'un groupe de témoins à l'autre, lorsque certains intervenants s'opposent au partenariat, c'est habituellement en réaction aux intérêts égoïstes des sociétés. Je veux que nous gardions à l'esprit — en mettant les choses en perspective —, que la plupart des entreprises dont nous parlons, et dont il est question, et que nous avons rencontrées, sont des petites entreprises.

En tant qu'enseignante dans le domaine du commerce international au cours des 20 dernières années, lorsque j'enseignais la production de plans d'affaires — et j'ai gagné des prix pour cette raison — l'une des choses qui étaient selon moi obligatoires, c'est la responsabilité sociale des entreprises. Hors des accords, et de tout accord commercial, en tant que gens d'affaires et que Canadiens, nous avons la responsabilité de faire la chose qui est juste, et je crois que beaucoup d'entreprises le font.

Pour ce qui est des coûts des médicaments, oui, il y a là des problèmes importants à l'échelle internationale, et nous vous avons vraiment écoutés à cet égard. Au sein du Comité, nous voyageons partout au pays. Le traité a été signé. L'accord n'a pas été ratifié, alors votre point de vue et vos intérêts comptent, ici, aujourd'hui. Si vous pouviez communiquer un message au pays, qu'incluriez-vous dans une stratégie de communication à l'intention de tous les Canadiens sur les avantages et les inconvénients du PTP?

Merci. Je pose cette question à tous les invités.

Le président: Si les quatre invités veulent répondre, ils devront chacun le faire en 30 secondes.

Allez-y.

M. Terry Boehm: L'un des principaux problèmes — et j'ai consulté l'AECG et une bonne partie du Partenariat transpacifique —, c'est que des personnes qui n'ont pas lu ces accords en parlent quand même. J'ai pris le temps de lire les annexes, les accords connexes, les documents de référence, les notes de bas de page et les accords. Lorsqu'on le fait, on constate très rapidement que ce ne sont pas des accords qui concernent le commerce. C'est quelque chose de tout à fait différent.

C'est le message que j'aimerais transmettre aux Canadiens. L'objectif est de modifier la possibilité des gouvernements de travailler dans l'intérêt public et de brouiller la ligne de démarcation afin que les gouvernements deviennent en fait des organismes qui défendent des privilèges des grandes sociétés mondiales et qui leur offrent de nouveaux taux.

L'agriculture est l'une de mes compétences, mais, pour ce qui est des coûts des médicaments, lorsque nous avons prolongé les brevets des drogues au début des années 1990, c'est à peu près à l'époque où le débat sur l'abordabilité des soins de santé publics a commencé à changer. Il s'agit du plus important poste budgétaire de chaque gouvernement provincial. Plus de 50 % de ce seul poste budgétaire est consacré aux produits pharmaceutiques et aux fournitures médicales, que nous obtenons auprès d'un groupe très restreint de très grandes entreprises pharmaceutiques, qui fournissent aussi aux agriculteurs des produits chimiques et des semences — dans une large mesure — et elles ont augmenté les prix.

L'argent passe des contribuables directement aux sociétés internationales. Ensuite, nous mettons des plafonds dans ces accords. Nous les limitons, mais nous ne pouvons rien faire au sujet de notre balance des paiements. Ces choses sont néfastes pour nos pays, le Canada en particulier, mais aussi les autres pays parties à ces accords. C'est exactement ce dont il s'agit.

Lisez-les, s'il vous plaît. Prenez le temps de les lire.

• (0955)

Le président: Merci. Votre temps est écoulé.

L'une des tâches les plus difficiles du président, c'est d'interrompre les gens, surtout lorsqu'ils sont sur une lancée et qu'ils parlent avec leur coeur, que ce soient des députés ou des témoins.

Je rappelle aux députés d'être brefs, parce que les témoins veulent répondre. Assurez-vous que vos questions sont brèves, afin qu'il reste assez de temps. Témoins et députés, je vais lever le doigt lorsqu'il reste une minute. Ainsi, je n'aurai pas à couper qui que ce soit au milieu d'une idée.

Nous allons poursuivre. Si nous réussissons à poser des questions brèves, nous laissons le temps à nos témoins de répondre.

Pour ce qui est des témoins, lorsque je lève le doigt, c'est pour donner l'occasion à tout le monde de parler.

Nous allons maintenant passer au NPD. Madame Ramsey, vous avez cinq minutes. Allez-y.

Mme Tracey Ramsey: Qu'on parle des agriculteurs ou des petites entreprises, nous parlons des gens, des Canadiens. Peu importe si des réductions tarifaires aideront certaines industries... nous le comprenons, mais ce dont nous parlons, c'est de l'impact sur les Canadiens.

Rien n'est plus préoccupant que l'accès à des médicaments abordables. Il y a des gens dans ma circonscription qui doivent prendre des décisions difficiles et choisir entre la facture d'électricité ou leurs médicaments sur ordonnance.

Le PTP nuirait grandement aux gouvernements provinciaux. C'est eux qui devraient assumer les coûts, et il sera alors très difficile pour un gouvernement de prendre des décisions au sujet de l'assurance-médicaments ou de toute amélioration de tout type d'élargissement de la couverture pharmaceutique à offrir aux gens. Le PTP limiterait beaucoup notre capacité de gouverner de cette façon. Je le reconnais.

Ma première question est destinée au Mouvement de soutien des grands-mères. Vous avez parlé de la pratique qui consiste à perpétuer les brevets. Pouvez-vous expliquer un peu plus au Comité en quoi cela ralentirait l'accès à des médicaments abordables?

Mme Jennifer Neal: En ce moment, les médicaments ont tendance à être assortis d'un brevet d'environ 20 ans. Lorsqu'on « perpétue » quelque chose, cela signifie essentiellement qu'on apporte une petite modification à la formule d'un médicament. Cette nouvelle formule ne rend peut-être pas le médicament plus efficace, mais ce petit changement permet de demander un autre brevet, et ce nouveau brevet peut aussi être d'une durée de 20 ans. Essentiellement, cela élimine toute possibilité pour des médicaments génériques d'entrer sur le marché.

Mme Tracey Ramsey: Monsieur Boehm, j'aimerais que vous nous en disiez un petit peu plus au sujet de la préoccupation de la NFU relativement au RDIE dans le cadre du Partenariat transpacifique.

M. Terry Boehm: Je crois que, en particulier, les mécanismes du RDIE ont été problématiques dans les différentes moutures, comme dans le chapitre 11 et plusieurs poursuites au titre de l'ALENA, par exemple, contre la Commission canadienne du blé, qui n'existe plus. Encore une fois, il est question de confier à des tribunaux externes la responsabilité de déterminer la possibilité des gouvernements d'agir dans l'intérêt de leurs propres citoyens. On parle de tribunaux externes qui, en fait, ne s'appuient pas sur des précédents dans leurs décisions. Chaque décision est distincte. Ces tribunaux ont récemment décidé de façon arbitraire de modifier le calcul des intérêts composés sur les montants accordés aux plaigants.

On travaille avec un groupe très restreint d'avocats spécialisés en droit commercial international. On crée des tribunaux comptant trois membres — chaque partie en choisit un, puis les deux parties s'entendent sur le troisième — pour, essentiellement, modifier d'importants processus, règlements ou quoi que ce soit dans le pays. Un vieux dossier, bien sûr, concerne le MMT, une neurotoxine utilisée comme additif dans l'essence. L'interdiction a été inversée.

De toute façon, nous sommes très préoccupés de voir que nous sommes en train de miner notre capacité de nous gouverner nous-mêmes en fonction de nos propres intérêts démocratiques. Nous abandonnons ces capacités au profit d'entités qui, en fait, n'ont aucune responsabilité à l'égard de nos citoyens ou de quiconque.

• (1000)

Mme Tracey Ramsey: Merci.

J'aimerais poser à Mme Gendron une question au sujet des soins de santé. Quel serait l'impact d'une protection accrue de la propriété intellectuelle liée aux produits pharmaceutiques sur les patients, ici, dans la province de la Saskatchewan, et pour le système de soins de santé canadien?

Mme Catherine Gendron: La SEIU-West est composée principalement de travailleurs de la santé, et nous constatons déjà que le secteur est sérieusement touché. Nous savons d'expérience que la situation a un impact sur les gens qui ne peuvent plus se payer leurs médicaments. Nous savons que, au titre du PTP, ces prolongations des droits des brevets permettront à nos entreprises pharmaceutiques de maintenir des prix élevés jusqu'à ce que les génériques puissent entrer sur le marché.

Comme Jennifer l'a mentionné, la perpétuation des brevets est très certainement un problème aussi. Nous serons confrontés à des brevets qui durent 20 ans ou 40 ans. Plus il faut du temps avant d'avoir accès aux génériques plus les médicaments deviennent dispendieux.

D'après moi, actuellement, un Canadien sur dix ne peut pas se payer ses médicaments. Ces augmentations des coûts ne feront qu'accroître cette proportion. Cela alourdira le fardeau imposé à notre système de santé, car les gens devront se présenter à l'urgence parce qu'ils ne peuvent pas se payer les médicaments dont ils ont besoin.

Je ne peux que prévoir que l'adoption du PTP exercera une pression encore plus forte sur notre système de santé.

Le président: Merci beaucoup.

Merci, madame Ramsey. Vous avez terminé à temps. Je l'apprécie.

Nous allons passer aux libéraux pour cinq minutes. Monsieur Fonseca.

M. Peter Fonseca: Merci, monsieur le président.

Je tiens à remercier tous les témoins que nous accueillons actuellement, et tous les témoins que nous avons déjà rencontrés de la passion qu'ils ont insufflée dans ces consultations, des connaissances et de l'expérience dont ils nous ont fait bénéficier. Les exposés présentés ont été excellents et ils nous sont très utiles.

Je me dois d'ajouter aussi que je suis fier du Comité et de la façon dont nous avons travaillé en collaboration — tous les partis confondus et le personnel — pour que le public ait accès à nos travaux. Nous le faisons de plus d'une façon. Nous le faisons dans le cadre des travaux du Comité, tandis que nous visitons tout le pays, et par l'intermédiaire de notre site Web avec le portail. Comme M. Van Kesteren l'a dit, bon nombre d'entre vous représentez des milliers, voire des centaines de milliers de Canadiens par l'intermédiaire de vos exposés.

Ma première question est destinée à Mme Neal.

Dans une lettre que votre organisation a écrite aux ministres Dion, Freeland, Philpott et Bibeau, vous avez indiqué que, si le PTP est ratifié, il s'agirait d'un des accords commerciaux les plus néfastes de l'histoire pour ce qui est de l'accès aux médicaments. Avant de vous laisser répondre... nous avons aussi rencontré d'autres personnes. Des gens qui oeuvrent dans le secteur du canola sont venus plus tôt et faisaient partie du premier groupe de témoins; nous leur avons demandé de quantifier combien d'emplois le partenariat générerait dans leur secteur. Dans une industrie qui compte actuellement environ 250 000 employés, ils ont dit que le partenariat permettrait de créer 22 000 autres emplois bien rémunérés dans ce secteur.

Avez-vous quantifié quels seraient les coûts liés au système de santé, en dollars?

Mme Jennifer Neal: Non. C'est Médecins Sans Frontières que vous avez cité. C'étaient leurs propos.

M. Peter Fonseca: C'était une marque différente.

Mme Jennifer Neal: Oui. Nous les avons cités.

M. Peter Fonseca: Oh, vous les citez. D'accord.

• (1005)

Mme Jennifer Neal: Oui. C'est la vérité. Nous ne savons pas. Je ne saurais pas le dire. Je ne sais pas combien d'emplois. Quiconque travaille comme eux, dans des pays du monde entier, constate que c'est l'accord commercial le plus néfaste à avoir vu le jour en ce qui concerne l'accès aux médicaments. C'est l'accord le plus dommageable pour le Canada, comme Catherine l'a dit, mais aussi pour le monde entier. Cet accord ne peut pas être ratifié dans sa forme actuelle. C'est l'accord le plus néfaste jamais vu en ce qui concerne l'accès aux médicaments. Je ne peux pas vous donner de chiffre là-dessus, ni de quantité d'emplois, mais c'est la vérité.

M. Peter Fonseca: C'est la raison pour laquelle nous tentons d'obtenir des chiffres, parce que c'est une déclaration très forte: l'accord commercial le plus néfaste jamais conclu. À combien est-ce que cela se chiffre en millions ou en milliards de dollars ou peu importe...

Mme Jennifer Neal: Pour moi, c'est plus important de penser à la vie des gens plutôt qu'aux millions ou aux milliards de dollars.

M. Peter Fonseca: Combien de vies?

Et l'autre chose, vous savez... et je vous remercie du travail que vous avez fait en Afrique. Les pays du PTP ne sont pas des pays africains. En quoi l'accord du PTP influencerait-il sur l'Afrique? J'essaie de comprendre le lien.

Mme Jennifer Neal: Eh bien, c'est parce que la plupart des médicaments génériques en ce moment viennent de l'Inde, et nous devons vraiment remercier l'Inde de le faire. Ce pays possède des lois moins strictes en matière de brevet que la plupart des autres pays, et c'est donc là où beaucoup de médicaments sont fabriqués, mais on y produit des médicaments qui ne sont pas sous brevet. Comme vous le savez, le taux d'infection diminue.

M. Peter Fonseca: L'Inde ne fait pas partie du PTP.

Mme Jennifer Neal: Non. Je le sais, mais c'est là où les Africains obtiennent leurs médicaments, comme, de façon générale, les gens de partout dans le monde. C'est la raison pour laquelle le PEPFAR obtient ses médicaments de l'Inde, mais il s'en tient à des médicaments qui ne sont pas sous brevet, et donc il se tourne vers des entreprises partout dans le monde pour obtenir les médicaments. C'est un important... peu importe le nombre, 800 millions de personnes, ou 36 % du PIB. Il y aura un impact sur sa capacité d'obtenir des médicaments génériques.

M. Peter Fonseca: Ma prochaine question est destinée à M. Boehm, puis, peut-être à Mme Gendron.

Pour ce qui est du milieu syndical dans les autres pays du PTP, y compris aux États-Unis, où la SEIU est très présente, et vos homologues dans d'autres pays, qu'est-ce que tous ces gens disent au sujet du PTP? Êtes-vous au fait de ce qui se passe chez vos homologues dans les autres pays du PTP?

M. Terry Boehm: Oui, nous le savons, pas avec des chiffres précis, mais il ne fait aucun doute que nos groupes affiliés s'opposent au PTP. Le Syndicat national des cultivateurs fait partie d'un groupe international appelé la Via Campesina — organisation dont nous

sommes membres fondateurs —, qui réunit un grand nombre de personnes.

Au bout du compte, ce dont nous parlons, c'est de notre capacité de gouverner selon nos intérêts, ce sur quoi je reviens toujours. Mme Ludwig a mentionné la responsabilité sociale des entreprises, mais c'est quelque chose de volontaire. Les éléments inclus dans l'accord ont force exécutoire, et c'est ça qui nous préoccupe précisément.

Le président: Merci, monsieur. C'est ce qui termine le premier tour. Il y a une autre série de questions, et nous allons commencer encore une fois par M. Peterson, qui a cinq minutes.

[Français]

M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je remercie tous les participants de leur présence et de leurs présentations très instructives.

Ma première question s'adresse à M. Boehm.

[Traduction]

Vous avez mentionné votre préoccupation relativement au RDIE et au mécanisme en place pour tout règlement de conflits. D'après ce que je comprends de l'application du RDIE et de la façon dont il a été appliqué dans le cadre d'autres accords commerciaux internationaux, c'est qu'il permet habituellement à un investisseur ou à une entreprise de déposer un grief au titre du mécanisme du RDIE lorsqu'il ou elle estime faire l'objet d'un traitement différent de celui d'une entreprise nationale locale, ce qui, selon moi, semble un seuil raisonnable à respecter afin d'intenter des poursuites contre un État.

J'ai peut-être mal compris votre position, mais vous semblez laisser sous-entendre que les investisseurs étrangers peuvent intenter des poursuites contre l'État simplement parce qu'ils n'aiment pas un règlement précis pouvant miner leur progrès économique. Je ne crois pas que c'est là l'intention de cette disposition. Vous pourriez peut-être dissiper la confusion que j'éprouve en tentant de concilier ma vision de ce que contient l'accord et ce que vous avez compris de cette disposition.

M. Terry Boehm: Pour ce qui est de la deuxième partie de votre question, ce à quoi je faisais référence, c'étaient les enjeux liés à la notion de « équivalent à l'expropriation ». Ces types de poursuites peuvent être intentées si un règlement ou, par exemple, si les compensations qui sont interdites, exigent du contenu local ou concernent la balance des paiements ou ce genre de choses.

Vous avez raison de dire que les qualifications liées au statut de « nation la plus favorisée » font en sorte qu'on ne peut pas favoriser un fournisseur de biens ou de services différemment d'un fournisseur local de biens ou de services. Bien sûr, c'est quelque chose que nous remettons en question à certains égards — et, encore une fois, j'en reviens aux compensations et au genre de choses qui cohabitent ici — si on inhibe la capacité d'encourager le développement local et de régler les enjeux liés à la balance des paiements et les leviers économiques fondamentaux liés aux politiques monétaires, et que, ensuite, ils affirment que ces mesures « équivalent à l'expropriation », il faudra verser des indemnités, et on s'expose alors à des poursuites.

L'enjeu, ici, c'est l'objectif du gouvernement. Je crois que nous brouillons les limites ici. Selon moi, un gouvernement est une institution démocratique élue pour représenter les intérêts des électeurs, pas des sociétés internationales.

•(1010)

M. Kyle Peterson: Je ne crois pas être en désaccord avec vous là-dessus. Merci de votre explication.

Combien d'agriculteurs représentez-vous? Vous l'avez peut-être dit, mais le chiffre m'a échappé. Et qui sont vos membres?

M. Terry Boehm: En général, nous ne divulguons pas d'information sur nos membres.

Je suis un ancien président. Je ne fais plus partie du conseil, alors je n'ai pas d'information à jour. Cependant, nous représentons des milliers d'agriculteurs et il y a très peu d'agriculteurs au Canada, malheureusement. Nous sommes la plus importante organisation agricole volontaire. En fait, les agriculteurs doivent adhérer à notre organisation. D'autres organisations se targuent d'être des organisations agricoles, mais, si quelqu'un vend un produit comme du canola, il peut être considéré comme un membre. On m'inclut dans toutes sortes d'organisations en tant qu'agriculteur parce que je cultive toutes sortes de produits, mais ces organisations ne me représentent pas vraiment. Elles ne font que m'inclure dans leurs membres.

M. Kyle Peterson: Merci de cette réponse.

Madame Gendron, combien de membres compte votre syndicat?

Mme Catherine Gendron: La SEIU-West compte environ 13 000 membres en Saskatchewan.

M. Kyle Peterson: Avez-vous pu obtenir des commentaires de tous vos membres avant de présenter votre exposé aujourd'hui?

Y a-t-il un consensus au sein de votre groupe, ou y a-t-il des dissidents? J'essaie simplement de me faire une idée de...

Mme Catherine Gendron: Nos membres sont d'ardents défenseurs du système de santé public, et le partenariat exercera certainement une pression sur le système. Alors oui, de toute évidence, il y a eu...

M. Kyle Peterson: C'est bien de savoir que vous ne parlez pas seulement en votre nom, mais qu'il y a un certain poids derrière ce que vous dites. Je voulais le clarifier.

Voilà, j'ai terminé. Vos exposés étaient très éclairants et instructifs, et nous vous remercions d'être là.

Merci.

Le président: Merci, monsieur Peterson.

Je vous félicite pour votre français, mais je tiens à rappeler aux membres que, s'ils veulent parler en français, ils doivent donner un peu de temps aux témoins pour qu'ils bénéficient de l'interprétation. Ne présumez pas de leur bilinguisme. Si vous voulez parler en français, dites-leur d'avance avant qu'ils puissent se préparer. Je suis sûr que tous les témoins ont des écouteurs devant eux.

Cela dit, nous allons passer à M. Ritz.

Allez-y, monsieur.

L'hon. Gerry Ritz: Merci, monsieur le président.

Merci, mesdames et messieurs de vos exposés précis aujourd'hui. C'est bien d'avoir des représentants des deux côtés du débat.

Je vais commencer par Mme Neal. Félicitations pour l'excellent travail que vous faites et vos efforts de promotion des droits. C'est une cause noble.

Je voulais souligner deux ou trois choses. Vous avez dit que le programme du président Obama est le plus efficace et le plus efficace en ce moment. Je trouve étrange qu'il soit l'un des plus fervents défenseurs du PTP. A-t-il des objectifs contradictoires?

Mme Jennifer Neal: Je crois que vous pourriez peut-être dire la même chose du premier ministre Trudeau. Il a fait des déclarations très claires selon lesquelles il soutient l'objectif 90-90-90 établi par les Nations Unies; il s'agissait d'une cible pour 2020.

L'hon. Gerry Ritz: Bien sûr, le pourcentage du PIB.

Mme Jennifer Neal: Le premier ministre Trudeau a très certainement soutenu cet objectif. Il a formulé de nombreuses déclarations selon lesquelles il était favorable à l'accès aux médicaments. Il soutient toutes ces choses, mais je soupçonne qu'il...

Je ne peux pas parler pour lui, mais il y a beaucoup de personnes, bien sûr, qui soutiennent cet accord commercial. C'est un accord commercial qui ratisse tellement large. Je ne peux pas prétendre parler pour toutes ces autres personnes. Je parle seulement des médicaments. Il y a là un réel danger. Je n'arrive tout simplement pas à croire... Même s'il y a peut-être des avantages, on ne peut pas agir de la sorte avec ces médicaments.

•(1015)

L'hon. Gerry Ritz: Il est aussi bien connu que l'Inde est le plus grand producteur de médicaments génériques et qu'il continuera à l'être.

Mme Jennifer Neal: Oui, nous aidons...

L'hon. Gerry Ritz: Puisque l'Inde ne fait pas partie du PTP, pourquoi cela arrêterait-il?

Mme Jennifer Neal: Il y a beaucoup d'autres médicaments qui sont nécessaires.

À mesure que la population augmente, bien sûr, puisque le taux d'infection diminue, de plus en plus de personnes vivent, et de plus en plus de personnes souffrent du sida, bien sûr. Si une personne subit un traitement antirétroviral pendant de nombreuses années et constate un jour que cela ne fonctionne plus, elle a besoin des deuxièmes... peu importe, je ne me souviens plus de leur nom. La deuxième souche...

L'hon. Gerry Ritz: Génération.

Mme Jennifer Neal: Oui. La deuxième génération de médicaments est de toute évidence encore nécessaire, et le brevet de ces médicaments ne sera pas disponible.

Et il y a encore des problèmes. Nous ne savons pas si l'Inde pourra continuer à le faire éternellement. Et même là, seulement 41 % des adultes prennent vraiment ces médicaments, et 31 % des enfants, alors on ne rejoint pas tout le monde. Il n'y a pas suffisamment de médicaments, et ce, malgré toute la production indienne.

L'hon. Gerry Ritz: C'est en partie en raison de l'instabilité politique dans les pays mentionnés...

Mme Jennifer Neal: Une partie du problème tient aussi au transport des médicaments vers l'endroit où ces gens se trouvent. Je suis d'accord.

Hon. Gerry Ritz: La logistique.

Mme Jennifer Neal: Oui. La distance et la question des zones rurales.

L'hon. Gerry Ritz: Merci.

Monsieur Boehm, ce n'est pas un secret que nous sommes en désaccord avec beaucoup de choses que vous dites, mais j'aimerais rectifier deux ou trois choses.

Vous avez affirmé que les échanges commerciaux n'ont pas été utiles dans le domaine de l'agriculture, qu'il est question du ratio d'endettement, de revenu à la ferme et ainsi de suite. Je dois vous corriger ici, parce que je crois que vos recherches sont un peu archaïques.

L'âge moyen des agriculteurs est à la baisse. C'est ce que nous avons constaté au cours de la dernière décennie. On note une augmentation d'environ 8 % de jeunes agriculteurs, et c'est une bonne chose parce qu'il y a de bons résultats financiers au bout du compte. Le ratio d'endettement est à son mieux depuis près de trois décennies. Les agriculteurs décident d'investir parce qu'ils en retirent des bénéfices au bout du compte, et je vois qu'il y a quelques jeunes agriculteurs dans l'auditoire qui aimeraient bien vous le montrer. Les résultats nets au cours des cinq dernières années montent en flèche, et c'est ce qui a poussé les agriculteurs à faire des investissements en contractant des emprunts. Ils constatent l'avantage à long terme du commerce qui leur permet d'accroître leur capacité de vendre leur produit à l'étranger.

M. Terry Boehm: Selon moi, lorsque nous voyons les montants des dettes augmenter de plusieurs milliards de dollars, souvent, chaque année, il faut se demander quand cette dette devra être remboursée. On voit le niveau de dette qui augmente à l'échelle de la population canadienne. C'est en grande partie en raison des taux d'intérêt très bas. Au bout du compte, cependant, qui sont les bénéficiaires nets et qui bénéficie en fait des investissements?

Nos recherches nous disent depuis longtemps que des intervenants à l'extérieur du domaine de l'agriculture transfèrent des coûts aux agriculteurs, qu'il s'agisse d'exigences liées à l'entreposage des céréales, des coûts de transport accrus, etc. Ces choses figurent dans le passif des agriculteurs. Nous constatons un transfert et une externalisation des coûts dans le domaine de l'agriculture, en partie en raison de ces accords, et en partie à cause d'autres politiques.

L'hon. Gerry Ritz: Merci.

Madame Gendron, merci du travail que vous faites au nom de votre syndicat.

Je suis un peu préoccupé par le fait que cela n'a pas paru dans le cadre des élections provinciales qui ont eu lieu, ici, en Saskatchewan, ni dans le cadre des élections au Manitoba, qui ont eu lieu hier. D'une façon ou d'une autre, les gens de la province ne voient pas votre travail de défense des intérêts.

Le président: Votre temps est écoulé, monsieur.

Nous allons maintenant revenir aux libéraux. Monsieur Dhaliwal, vous avez cinq minutes.

M. Sukh Dhaliwal: Merci.

Madame Neal, je tiens moi aussi à vous remercier du travail incroyable que vous avez fait et de ce que fait le Mouvement de soutien des grands-mères dans la vie des gens, en leur garantissant un accès à des médicaments importants, en améliorant l'accès à l'éducation et en mettant fin à la violence à l'égard des femmes et des filles. Ce sont certaines des choses sur lesquelles nous nous entendons tous ici présents. De toute évidence, le PTP est un sujet sur lequel nous avons des différences d'opinions.

Il y a une clause dans la déclaration du PTP qui dit ce qui suit au sujet du gouvernement:

Les parties confirment leur engagement à l'égard de la promotion et du renforcement d'un environnement de commerce et d'investissement ouvert qui vise à améliorer le bien-être, réduire la pauvreté, augmenter le niveau de vie et créer de nouveaux débouchés en emploi à l'appui du développement.

Qu'en pensez-vous? J'aimerais aussi savoir ce que Catherine et Raymond en pensent.

• (1020)

Mme Jennifer Neal: Je ne suis pas vraiment sûre. D'où est tirée cette citation?

M. Sukh Dhaliwal: Du PTP.

Mme Jennifer Neal: D'accord. Je ne sais pas exactement ce que vous voulez que je réponde ici.

M. Sukh Dhaliwal: Vous vous préoccupez du bien-être des gens. L'accord déclare ici que c'est son intention. Je me disais que vous aviez peut-être des commentaires à faire, sinon, je vais donner la parole à...

Mme Jennifer Neal: À la lumière de ce que j'ai déjà dit, je crois qu'il est clair que, selon moi, l'accord ne met pas les gens... Je ne crois pas que c'est ce qu'il fait. Il fait exactement ce que mon collègue ici a dit. Ce sont les grosses sociétés qui bénéficient.

Une des choses qui m'inquiètent, ce sont les grosses sociétés pharmaceutiques, parce que ces sociétés sont extrêmement puissantes, extrêmement fortes. C'est un accord pour les grosses sociétés pharmaceutiques. Il est évident que ces entreprises sont les principales bénéficiaires de cet accord. Je ne crois pas du tout que cet accord est conclu pour favoriser le mieux-être des gens.

M. Sukh Dhaliwal: Catherine, vous avez dit que c'est une déclaration des droits des entreprises. Lorsque nous avons signé l'accord de libre-échange avec la Colombie, nous avons eu des discussions de part et d'autre. Nous avons conclu des accords parallèles sur l'environnement, la main d'oeuvre infantile et le déplacement des personnes. Y a-t-il quoi que ce soit dans l'actuel accord que nous pouvons modifier, si nous le ratifions, pour nous assurer de dissiper ces préoccupations?

Mme Catherine Gendron: Pour la SEIU-West, c'est vraiment le cadre de règlement des différends entre les investisseurs et l'État qui reflète le fait qu'il s'agit d'une déclaration des droits des entreprises.

Dans nos observations écrites, nous avons mentionné, par exemple, que la Pologne a imparti une bonne partie de son régime d'assurance-maladie à une entreprise appelée Eureko. Il y avait une part qui revenait à l'État. Lorsque le gouvernement polonais a proposé de vendre plus de parts afin que l'entreprise privée, Eureko, puisse avoir une participation majoritaire, il y a eu un tollé public, parce que les gens ne voulaient pas que l'État privatise leur système de soins de santé. Ce sont les gens qui s'élevaient et qui disaient: « nous n'en voulons pas ».

Le gouvernement polonais a alors réagi et retiré la proposition. À ce moment-là, Eureko a contesté la décision devant le RDIE, et la Pologne a dû payer, avec l'argent des contribuables, 1,6 milliard de dollars américains à Eureko. Ils ne détenaient même pas leurs parts à ce moment-là. Il s'agissait uniquement du potentiel de profit.

Eli Lilly, au Canada, est maintenant passé par-dessus la Cour suprême du Canada, en quoi est-ce que c'est démocratique? Le PTP, cet accord... en quoi est-ce un cadre démocratique lorsqu'il permet d'aller au-dessus de nos lois? Seulement les investisseurs étrangers peuvent le faire, alors en quoi est-ce bon pour le bien-être des Canadiens? Ce ne l'est pas.

Le président: Il vous reste une minute, monsieur.

M. Sukh Dhaliwal: Raymond.

M. Raymond Orb: Oui, merci de la question.

Je tiens à dire d'entrée de jeu que je suis un représentant élu et un fonctionnaire municipal. Nous avons toujours eu la possibilité de consulter les provinces. Dans mon cas, c'est la province de la Saskatchewan, et nous la consultons. Il n'y a pas très longtemps, avant les élections provinciales, nous avons rencontré des représentants du ministère de l'Agriculture pour parler de ce sujet.

Le milieu agricole est composé de beaucoup de petits gens d'affaires. Il y a beaucoup de fermes familiales qui sont maintenant constituées en société. Les gens pensent parfois que ce sont de grosses entités corporatives, mais, en fait, ce sont encore des fermes familiales. C'est le cas de la majorité des fermes en Saskatchewan.

L'avantage, ici, c'est que des emplois seront créés. Si on regarde ce qui s'est produit en Saskatchewan au cours de la dernière décennie et depuis un peu plus longtemps, beaucoup d'entités à valeur ajoutée sont entrées en activité aussi en raison des activités de fabrication et des nombreuses retombées. Pour les contribuables, d'où vient l'argent au pays, pour payer le coût de leurs soins de santé, l'assurance-médicaments en tant que telle, au nom du gouvernement fédéral et des gouvernements provinciaux? Cet argent vient des contribuables.

Le président: Merci à vous tous.

Désolé, monsieur Dhaliwal, votre temps est écoulé. Monsieur Orb, c'était malgré tout une bonne façon de clore votre réponse à cette question. Merci.

Nous allons passer à M. Hoback, qui est le dernier intervenant pour ce groupe d'invités. Allez-y, monsieur Hoback.

M. Randy Hoback: Merci, monsieur le président, et merci aux témoins. Il ne reste que cinq autres minutes, alors nous avons presque terminé.

Monsieur Orb, vous avez mentionné que ce sont les contribuables qui paient la facture, les contribuables qui paient pour l'assurance-médicaments et le salaire de Catherine.

Jennifer, c'est probablement eux qui contribuent à votre pension.

Terry, si vous obtenez des subventions agricoles, ce sont les contribuables qui les paient, n'est-ce pas? Si les contribuables n'ont pas de revenu, qui vient du secteur privé et des contribuables...

Je vais donner un exemple. Actuellement, nous prévoyons un déficit de 30 milliards de dollars, et nous allons essentiellement améliorer notre économie, et créer des emplois. De quelle façon voulez-vous que nous renforçons notre économie si nous ne signons pas d'accords commerciaux si, en fait, nous ne nous tournons pas vers le reste de la planète et nous n'allons pas là-bas pour trouver ces marchés afin que les gens créatifs du Canada puissent gagner leur vie, avoir une bonne qualité de vie et payer ces impôts afin que nous puissions continuer d'avoir toutes ces choses que nous tenons pour acquises ici au Canada?

Si vous ne voulez pas du PTP ni de tout autre accord commercial, eh bien, qu'est-ce que tous les agriculteurs de la Saskatchewan sont censés faire, Terry? Doivent-ils simplement élever des bisons et les regarder partir dans le coucher de soleil? Que proposez-vous? Selon vous, qu'est-ce que le gouvernement devait faire si on exclut les accords commerciaux? De quelle autre façon peut-on générer cette activité économique?

• (1025)

M. Terry Boehm: Merci.

L'une des fausses idées préconçues au sujet de ces accords commerciaux, c'est que, d'une façon ou d'une autre, les activités commerciales s'arrêteront brusquement si nous ne les signons pas.

M. Randy Hoback: Monsieur Boehm, attendez une minute. Nous avons discuté avec beaucoup d'organisations qui nous ont dit, essentiellement, que, si nous ne concluons pas un accord commercial approprié avec le Japon et d'autres régions du marché asiatique et si nous n'avions pas pu bénéficier d'une relation commerciale appropriée avec les États-Unis dans le cadre de l'ALENA — je vais utiliser le canola, par exemple — les coûts auraient été très élevés.

Prenons la petite ville de Nipawin. Si les résidents là-bas ne peuvent pas exporter de l'huile à l'extérieur du Canada — si cette ville ne possède pas d'usine de trituration — cette ville telle que nous la connaissons aujourd'hui n'existerait pas. Si les agriculteurs canadiens n'ont pas ces occasions, que doivent-ils faire?

M. Terry Boehm: Il y a...

M. Randy Hoback: Il a été prouvé que les échanges commerciaux augmentent notre qualité de vie...

Le président: Monsieur Hoback, si vous pouviez simplement laisser le témoin... nous pouvons avoir un bon débat, mais il faut laisser les deux parties parler.

M. Terry Boehm: Je n'ai absolument aucun problème, pour ma part, avec les échanges commerciaux, et c'est le cas de bon nombre des agriculteurs que je représente. Cependant, ces accords comptent une très petite composante commerciale, et les compromis qu'il faut faire pour conclure ces accords en ce qui a trait au processus démocratique, à l'ingérence investisseur-État, etc. sont cruciaux.

Nous faisons des échanges commerciaux, et nous le faisons avant ces accords, dont on semble avoir perdu le contrôle au cours des 20 dernières années.

M. Randy Hoback: Vous savez quoi, monsieur Boehm, vous avez raison. Nous avons fait des échanges commerciaux dans le passé, mais d'autres pays ont pris les devants et ont accaparé le marché... Par exemple, je vais utiliser la situation de la Corée et du bétail. Les États-Unis et l'Australie ont pénétré le marché coréen avant nous. Nous avons perdu une importante part de marché là-bas.

Si nous ne concluons pas ces accords commerciaux, si nous ne suivons pas le rythme des autres pays qui concluent de tels accords, qu'est-ce que nos producteurs feront? De quelle façon doivent-ils réagir?

M. Terry Boehm: Eh bien, l'un des problèmes que nous avons connus, en ce qui concerne en particulier le secteur du boeuf, en Corée, c'était l'ESB, et nous sommes en train de nous en remettre.

M. Randy Hoback: Vous avez parlé des producteurs de bovins. Nous avons entendu des représentants de toutes les organisations, et ils disent tous exactement la même chose; ils ont besoin que les règles du jeu soient équitables pour être compétitifs. Si les règles du jeu ne sont pas équitables, ils n'ont pas accès au marché. Cela veut dire que nous perdons des éleveurs, nous perdons de petites collectivités. Par quoi proposez-vous de les remplacer?

M. Terry Boehm: Pourquoi perdons-nous davantage de fermiers depuis que nous participons à ces choses? Pourquoi le niveau d'endettement augmente-t-il? Pourquoi ne pouvons-nous pas négocier des accords commerciaux individuels plutôt que des accords imposants, qui s'étendent sur 1 000 pages et qui peuvent faire autant de mal?

M. Randy Hoback: Vous avez parlé de l'ALENA et du RDIE, vous avez parlé d'une somme de 220 millions de dollars que le Canada a versée, mais les échanges commerciaux, avec l'ALENA, sont passés de 4 billions de dollars à 12 billions de dollars.

Eh bien, 220 millions de dollars, c'est un grosse somme, à mes yeux; c'est énorme. Toutefois, quand vous l'envisagez par rapport au commerce et aux avantages que l'ensemble du Canada en a retirés... Savez-vous que, sur ce total, 180 millions de dollars sont liés à la nationalisation par un gouvernement provincial d'une usine de pâte à papier? Un gouvernement provincial a décidé qu'il allait la nationaliser. Ne pensez-vous pas que, si on veut nationaliser quelque chose, il faudrait que les gens à qui cette chose appartient aient véritablement la possibilité de récupérer leur investissement? Si j'investissais 2 millions de dollars dans un des pays participant au PTP... et que ce pays m'annonçait soudainement: « Savez-vous quoi, monsieur Hoback? Vous n'êtes pas citoyen, ici, alors je ne vais pas faire affaire avec vous. » N'aurais-je pas le droit d'être protégé par un accord commercial prévoyant que vous devez transiger avec moi?

M. Terry Boehm: Si vous investissez 2 millions de dollars dans un autre pays et que vous voulez tenter une poursuite en invoquant le RDIE, vous n'en aurez pas les moyens.

M. Randy Hoback: Heureusement, je n'en ai pas besoin, parce que l'accord me protège.

Le président: Votre temps est écoulé, monsieur Hoback, et cela met fin à la table ronde.

Le moins qu'on puisse dire, c'est que c'était un groupe de témoins très intéressants. Nous sommes heureux que vous soyez tous venus. Je sais que vous auriez voulu en dire beaucoup plus, et je suis certain que les députés auraient voulu poser bien plus de questions, mais nous allons recevoir un autre groupe de témoins.

Encore une fois, merci d'avoir pris le temps de venir ici, de présenter votre mémoire et de répondre aux questions. Merci beaucoup.

Nous allons suspendre la séance pour 10 minutes, puis nous allons essayer de nous remettre au travail.

•(1025) _____ (Pause) _____

•(1040)

Le président: Je souhaite la bienvenue à tous ceux qui viennent d'entrer dans la pièce pour assister à la séance de notre comité. Ce sera le dernier groupe de témoins que nous allons accueillir aujourd'hui en Saskatchewan. Jusqu'ici, les tables rondes que nous avons tenues ont été très informatives. Nous avons entendu de bonnes questions et de bonnes réponses ainsi que de bonnes déclarations des témoins.

Dans ce dernier groupe, nous accueillons des représentants de Canpotex, de la Greater Saskatoon Chamber of Commerce, du Saskatchewan Trade and Exports Partnership et de Viterra.

Nous allons commencer immédiatement avec la représentante de Canpotex. Accueillons Natashia Stinka, gestionnaire. Bienvenue.

Mme Natashia Stinka (gestionnaire des Services administratifs, Canpotex): Merci de tenir les séances du Comité ici, à Saskatoon, et de nous permettre de vous faire part de nos opinions sur le Partenariat transpacifique.

Canpotex et les exportations de potasse du Canada servent les intérêts du gouvernement du Canada, ouvrent de nouveaux marchés et encouragent un commerce plus libre. C'est ce qui se passera également dans le cadre du PTP.

J'aimerais vous brosser rapidement un tableau de notre entreprise. Je suis certaine que vous ne verrez pas beaucoup d'entreprises possédant une aussi vaste expérience que la nôtre pour ce qui concerne l'exportation vers les marchés outre-mer et l'exploitation sur place dans les pays parties au PTP.

Canpotex est l'un des plus grands exportateurs de potasse du monde. Nous sommes l'un des plus importants exportateurs canadiens vers les marchés étrangers du PTP. Notre entreprise est le plus important exportateur canadien vers la Malaisie, nos exportations représentant 27 % des exportations totales du Canada vers ce pays. Nous sommes également le plus important exportateur canadien vers le Vietnam et la Nouvelle-Zélande, et nous arrivons au second rang pour les exportations canadiennes en Australie.

Canpotex met sur le marché et expédie pour le compte de ses actionnaires — Potashcorp, Mosaic et Agrium — environ 10 millions de tonnes métriques de potasse canadienne chaque année, et elle compte une centaine de clients dans 35 pays.

C'est en Saskatchewan que se trouvent les plus grandes réserves mondiales de potasse de qualité supérieure. La potasse est l'ingrédient principal des engrais agricoles. C'est un minéral entièrement naturel, et il n'existe pas de substitut synthétique pour la potasse. Elle est aussi utilisée à des fins industrielles, par exemple en électronique — les télévisions à écran plasma — et dans les médicaments injectables, mais la quasi-totalité de la potasse, de 90 à 95 %, est utilisée pour l'agriculture. En tant qu'engrais, la potasse favorise la croissance des végétaux, améliore leur résistance aux sécheresses et aux maladies et améliore la qualité des récoltes. La potasse produite par Canpotex représente pour de nombreux utilisateurs, y compris de petits agriculteurs des pays en développement, la sécurité alimentaire, puisqu'elle améliore la santé des végétaux, augmente le rendement des cultures et permet d'en tirer un meilleur revenu.

Canpotex emploie presque 120 personnes au Canada — dont plus d'une centaine ici, en Saskatchewan —, mais les exportations de potasse outre-mer représentent presque 3 000 emplois en Saskatchewan.

En 44 ans d'histoire, Canpotex a exercé ses activités avec succès et vendu sa potasse aux 10 marchés d'outre-mer participant au PTP. Nous sommes heureux que la potasse soit déjà libre de droit tarifaire, en vertu du PTP. Cependant, les avantages de l'accord dépassent la seule question des tarifs. Les Canadiens sont habitués à un appareil gouvernemental qui offre un environnement conjugant prévisibilité, équité et transparence et une norme élevée d'intégrité en affaires.

Mais ce n'est pas toujours le cas dans d'autres pays, cependant. En tant qu'entreprise exerçant ses activités dans 35 pays, nous nous conformons aux normes élevées du Canada qui concernent l'intégrité dans les affaires, et ce, peu importe l'endroit. Des accords comme le PTP instaurent des règles équitables pour tous grâce auxquelles des entreprises comme Canpotex peuvent s'attendre à ce que les transactions commerciales, dans les marchés étrangers, soient soumises à des règles claires et prévisibles. Cela fait en sorte que la norme d'intégrité que l'ensemble des entreprises doit respecter est plus élevée. Il est également utile que les pays se soient entendus sur un ensemble de règles qui prévoient les conséquences de la non-conformité.

J'aimerais parler un peu des principaux avantages qu'offre le PTP, au-delà de la question des tarifs.

Pour commencer, les dispositions sur la transparence de l'accord du PTP permettent de veiller à ce que les règles que les entreprises doivent respecter soient faciles à trouver et soient à jour. Cela évitera de procéder à tâtons et de se perdre dans un dédale de règlements gouvernementaux qui pourraient influencer sur les activités d'une entreprise étrangère.

Deuxièmement, le PTP prévoit un mécanisme de règlement des différends qui est probablement plus ouvert et plus facilement accessible pour une entreprise canadienne que l'appareil judiciaire d'un pays étranger. Nous avons au Canada un appareil judiciaire rigoureux et généralement bien compris. Le mécanisme de règlement des différends du PTP, d'autant plus qu'il est accessible aux entreprises et aux investisseurs, est un moyen de régler les différends dans un autre pays à l'aide d'un mécanisme rigoureux, rapide et fondé sur des règles sans passer par les tribunaux d'un pays.

Troisièmement, dans certains pays, les entreprises appartenant à l'État exercent une grande influence sur leur économie. Le PTP, pour ce qui concerne les échanges avec des sociétés d'État qui livrent une concurrence déloyale aux entreprises étrangères, place la barre très haut.

Pour toutes ces raisons, Canpotex appuie le PTP.

• (1045)

Le président: Merci beaucoup. Merci d'avoir terminé à temps.

Nous passons maintenant à la Greater Saskatoon Chamber of Commerce.

Avant de commencer, monsieur, j'aimerais vous dire que nous avons apprécié la soirée que nous avons passée dans votre ville hier. Le seul problème, c'est que tous les restaurants sont si populaires, ici, qu'il est difficile de trouver un endroit où s'asseoir. Nous avons bien apprécié l'hospitalité de votre collectivité. Nous sommes bien ici. Nous sommes bien en Saskatchewan.

Et nous sommes heureux de vous accueillir parmi nous, bien sûr. Vous avez donc la parole pour cinq minutes, monsieur.

M. Kent Smith-Windsor (directeur général, Greater Saskatoon Chamber of Commerce): Magnifique. J'en profiterai pour dire que vous pouvez sans doute voir à mon tour de taille, qu'il y a des restaurants où manger.

Merci beaucoup de l'occasion que vous nous donnez. Je vais parler un peu, pour commencer, de notre chambre de commerce. Elle a bien plus que 100 ans. Elle a été créée en 1903, avant même que la ville de Saskatoon ne voit le jour.

Son premier mandat était d'accueillir les nouveaux venus qui voulaient exploiter les débouchés qu'offrait notre marché. En l'occurrence, il s'agissait de Britanniques qui voyaient la possibilité d'exporter des produits locaux dans le monde entier. La culture de notre chambre a toujours été axée sur le commerce.

Nous représentons plus de 1 900 entreprises de Saskatoon. Une fois la poussière retombée, après la comédie des dernières élections fédérales, un des premiers points à l'ordre du jour de notre comité sur le commerce mondial a été de signifier notre intérêt pour le Partenariat transpacifique à notre conseil d'administration et de le convaincre que nous devions l'appuyer. La résolution a été adoptée à l'unanimité par le conseil d'administration.

Il y a eu un débat semblable à la dernière assemblée générale annuelle de la Chambre de commerce du Canada et, là aussi, la proposition touchant le Partenariat transpacifique a été adoptée.

La population de Saskatoon est la plus jeune parmi les grandes villes du pays. Et pour ouvrir des perspectives de carrière à ces jeunes, il faut leur proposer un parcours de carrière. En Saskatchewan, cela tient au commerce. Je crois qu'un témoin précédent en a un peu parlé. Nous avons la chance d'avoir d'énormes ressources, ce qui veut dire que nous pouvons produire bien davantage que ce dont nous avons besoin au pays. Pour exporter ces produits, nous devons avoir accès aux marchés, ce qui

englobe non seulement les aspects logistiques et le transport, mais également des règles commerciales pouvant créer des débouchés.

Nous tenons également à dire que nous sommes conscients du fait que certains secteurs de l'économie canadienne seront négativement touchés par cet accord et que nous soutenons la mise en place par le gouvernement fédéral d'initiatives pour atténuer ces conséquences et permettre la transition, car nous croyons que cela aussi est important.

Et, en ce qui concerne les gens qui seront touchés, nous sommes d'avis qu'ils seront quand même en bien meilleure position s'ils sont visés à cet accord — étant donné la croissance de la richesse au Canada —, que si le pays n'y participait pas. Le véritable risque, c'est celui-là. Si le Canada décidait de se retirer de cet accord, nous nous retrouverions après un certain temps à avoir plus de difficulté à accéder même aux marchés traditionnels, sans parler de l'accroissement des débouchés et de la capacité de production que susciterait cette formidable région.

Les commentaires à propos du protectionnisme et de l'isolationnisme que vous avez entendus, dans d'autres pays, nous inquiètent. Nous croyons qu'il est important, sur le plan symbolique, que le Canada aille de l'avant et participe aux accords commerciaux à mesure qu'ils se présentent, avec tous les compromis que cela suppose, pour démontrer qu'il souscrit à l'idée que le monde entier doit s'ouvrir aux idées et aux produits.

Je vous remercie.

Le président: Merci, monsieur. Nous avons également remarqué — quand nous nous promenions dans le coin, hier soir — que les gens sont jeunes. C'est une collectivité dynamique. Nous aimerions nous aussi qu'il y ait, dans certaines des régions du pays où nous habitons, autant de jeunes et un aussi grand dynamisme qu'ici. C'est magnifique à voir. Vous faites vraiment un travail extraordinaire.

Merci de vous être exprimé dans le temps prévu.

Nous allons passer au représentant du Saskatchewan Trade and Export Partnership, Brad Michnik.

Allez-y, monsieur Michnik, pour cinq minutes.

• (1050)

M. Brad Michnik (premier vice-président, Développement de commerce extérieur, Saskatchewan Trade and Export Partnership): Encore une fois, merci de nous donner l'occasion de vous parler aujourd'hui.

Je m'appelle Brad Michnik, je suis premier vice-président du Saskatchewan Trade and Export Partnership, qu'on appelle couramment le STEP.

Mon organisation est un partenariat public-privé entre le gouvernement de la Saskatchewan et la collectivité des exportateurs de la Saskatchewan. C'est une organisation qui repose sur des membres. Nous comptons actuellement parmi nos membres plus de 400 entreprises de la Saskatchewan qui ont toutes un intérêt direct dans le commerce international et l'exportation.

Mon organisation offre toute une gamme de services pour aider ces entreprises à mettre en valeur leurs activités et leurs marchés partout dans le monde, dans toutes sortes de secteurs. Nous ne sommes pas un groupe de pression ou de défense des intérêts, mais on nous demande souvent de recueillir les commentaires des exportateurs de la Saskatchewan, lesquels éclairent les décisions en matière de politique commerciale relativement au commerce international, à l'accès aux marchés, aux services de promotion du commerce, aux priorités des marchés géographiques et des secteurs, aux accords commerciaux, etc.

Je crois — de prime abord, et de manière générale — pouvoir affirmer sans équivoque que le STEP et ses membres, les exportateurs de la Saskatchewan, sont en faveur de toutes les initiatives qui ouvrent de nouveaux marchés, allègent la réglementation, établissent des règles du jeu équitables dans les marchés, réduisent les obstacles tarifaires et non tarifaires et permettent, au bout du compte, d'aplanir tous les autres obstacles déraisonnables qui nuisent aux affaires.

Nous croyons que l'accord sur le Partenariat transpacifique entraînera de nombreux effets positifs pour les exportateurs de la Saskatchewan. Nous estimons qu'il est important que le Canada ratifie cet accord afin qu'il puisse être mis en oeuvre le plus rapidement possible.

Notre province possède de nombreuses ressources en abondance, et il est certain que nous avons bâti une économie forte et diversifiée. Nous y sommes arrivés en mettant au point des produits et des industries à l'appui de notre secteur agricole et de notre secteur de l'exploitation des ressources. Ces industries ont été mises en place pour les marchés locaux, mais nous avons constaté qu'il y a d'autres marchés ailleurs dans le monde. Nous travaillons avec de nombreuses entreprises résolument tournées vers l'extérieur qui offrent des produits, des technologies et des services à l'appui des secteurs de l'agriculture, ainsi que de l'exploitation minière, pétrolière et gazière.

En plus des ressources qui font notre force, nous avons une économie diversifiée dans des secteurs comme la fabrication, les technologies de l'information et des communications, les produits et services axés sur l'environnement, les biens industriels, les matériaux de construction, etc.

Nous sommes absolument dépendants du commerce international. La Saskatchewan continue d'afficher un pourcentage des exportations par rapport au PIB parmi les plus élevés du monde.

Il est clair qu'un accès plus large aux marchés mondiaux, grâce au PTP et à d'autres accords commerciaux est en harmonie avec tout ce que fait la Saskatchewan. On peut dire sans se tromper que les marchés des Amériques et de l'Asie revêtent la plus grande importance pour les exportateurs de la Saskatchewan, et la région du PTP représente pour nous d'incroyables débouchés pour nos ressources et nos produits et services à valeur ajoutée.

Le conseil d'administration du STEP, qui compte 12 cadres supérieurs d'entreprises exportatrices de la Saskatchewan ainsi que 3 cadres supérieurs du gouvernement, a appuyé sans réserve le Partenariat transpacifique à l'occasion de la réunion du troisième trimestre du conseil, le 3 décembre 2015. Il a donné suite à cette décision en envoyant à la ministre Freeland une lettre signifiant son appui à l'accord du PTP.

Ensuite, en janvier 2016, nous avons organisé une table ronde et y avons invité M. David Lametti, secrétaire parlementaire de la ministre du Commerce international, Chrystia Freeland. Cet événement avait pour but de recueillir les commentaires des

intervenants de la Saskatchewan à propos du PTP. Les représentants de plus de 25 grandes entreprises et organisations industrielles membres y ont assisté et ont appuyé à l'unanimité le PTP, en soulignant les nombreux avantages qu'il apporterait à leur entreprise en particulier et à l'économie de la Saskatchewan pour ce qui concerne l'augmentation des échanges commerciaux, la diversification, les marchés, les aspects de la concurrence qui entreraient en jeu selon qu'un pays soit signataire ou non, la protection des droits de propriété intellectuelle, l'établissement des règles de base pour les différends commerciaux, etc. Voilà, de l'avis de ce groupe, autant de raisons pour lesquelles il faut que cet accord commercial se réalise.

Nos exportations vers les 11 autres pays du PTP s'élevaient en 2015 à un peu plus de 20 milliards de dollars, ce qui représente 61 % de nos exportations. On ne sera pas surpris d'apprendre qu'une part importante de ces exportations, 54 %, était destinée aux États-Unis. Mais il faut apporter une nuance, puisque, pour l'ensemble du Canada, environ 77 % des exportations, je crois, sont destinées aux États-Unis; dans le cas de la Saskatchewan, la proportion est de 54 %. Je crois que notre province a réussi à diversifier ses marchés, et c'est à coup sûr l'aspect important pour ceux dont la stratégie vise à exporter ses produits et à augmenter son volume d'affaires. Nous constatons que le PTP poursuit véritablement le même objectif, à savoir la diversification des marchés d'exportation de la Saskatchewan.

Le PTP limiterait les droits tarifaires dans la plupart des marchés d'exportation clés de notre province et ouvrirait de nouveaux débouchés dans les Amériques, en Australie, en Nouvelle-Zélande et dans l'Asie du Sud-Est. Les principaux avantages commerciaux, à notre avis, tiendraient à l'accès en franchise de droits aux marchés pour les biens industriels, entre autres les métaux, les matériaux et l'équipement agricole — des secteurs clés pour notre province —, l'accès en franchise de droits pour la plupart des produits agricoles et agroalimentaires, y compris le blé fourrager, l'orge fourragère, les graines et les huiles de canola et les pois secs, de même qu'un meilleur accès aux marchés pour le blé et l'orge pour la consommation humaine et pour le malt; l'accès en franchise pour les produits du bois et d'autres produits forestiers, y compris le bois d'oeuvre et les panneaux à copeaux orientés; un accès plus transparent et plus rapide pour les fournisseurs de services de secteurs clés, par exemple la construction et les services de recherche et développement.

●(1055)

Il y a aussi des règles générales relatives à la prévisibilité et à la non-discrimination, utiles aux investisseurs canadiens qui investissent dans des marchés où ils doivent faire affaire.

Le président: Monsieur, pourriez-vous conclure?

Si vous avez un dernier commentaire à faire, nous vous écoutons.

M. Brad Michnik: Oui. J'ai inclus dans les notes des exemples précis parmi les aspects les plus avantageux pour la province.

Au-delà de l'avantage immédiat et direct, si le Canada et la Saskatchewan ne participaient pas à cet accord, on doit vraiment craindre de se retrouver exclu à mesure que d'autres marchés d'exportation clés pour les produits et les services de la Saskatchewan signeront cet accord du PTP un jour. Il s'agira fort probablement de la Chine, notre second partenaire commercial en importance; de l'Inde, qui est notre troisième partenaire commercial en importance; et de l'Indonésie, qui est le sixième partenaire commercial en importance de la Saskatchewan.

Nous sommes convaincus que le PTP permettra au Canada de demeurer compétitif par rapport à d'autres marchés — les États-Unis, l'Australie et le Mexique — qui sont d'importants concurrents pour nombre de produits que nous exportons partout dans le monde.

Sur ces mots, je m'arrête. Merci de cette occasion.

Le président: Merci, monsieur.

Un autre témoin a dit, ce matin, que la Saskatchewan était à coup sûr un importateur et un exportateur important et que les accords commerciaux étaient essentiels pour les Saskatchewanais, car ils les aident à déterminer dans quelle direction ils doivent aller et comment ils doivent procéder.

Nous accueillons notre dernier témoin de la journée. Voici Richard Wansbutter, qui représente Viterra.

Allez-y, monsieur, présentez votre exposé.

M. Richard Wansbutter (conseiller, Viterra): Merci beaucoup, monsieur le président.

Au nom de Viterra, j'aimerais remercier le comité permanent de cette occasion qui nous est donnée de faire part de notre opinion sur l'accord du Partenariat transpacifique.

Je vais rapidement vous présenter Viterra; nous sommes au Canada le chef de file de l'industrie céréalière, et nous faisons le commerce de céréales, d'oléagineux et de légumineuses. Notre siège social est établi à Regina, en Saskatchewan, et nous oeuvrons dans le domaine de l'agriculture depuis plus de 100 ans; nous travaillons en partenariat avec les agriculteurs pour mettre en marché les récoltes et les expédier vers les régions du monde qui en ont besoin. Nos actifs au Canada, du Québec à la Colombie-Britannique, comprennent 67 élévateurs à grains, neuf installations destinées aux cultures spéciales, six terminaux portuaires et deux installations de transformation des oléagineux. Notre entreprise exporte vers tous les marchés importants ses céréales, ses oléagineux et ses légumineuses.

Nous sommes en outre membre de Cereals Canada, du Conseil canadien du canola, de la Western Grain Elevator Association et de l'Association canadienne de cultures spéciales. Nous appuyons les opinions présentées par les organismes qui représentent notre secteur d'activité.

D'entrée de jeu, Viterra est tout à fait en faveur de la ratification par le Canada du Partenariat transpacifique. Le PTP est d'une importance directe et vitale pour le Canada, qui est un important exportateur de céréales et d'oléagineux ainsi que de produits transformés. Plus de 90 % des agriculteurs du Canada gagnent leur vie grâce aux marchés mondiaux.

Les pays du PTP offrent une excellente occasion de croissance des exportations. Ensemble, ces pays représentent environ 40 % du produit intérieur brut mondial, et la région est la destination de 65 % des exportations agricoles et agroalimentaires du Canada. Un grand nombre des pays du PTP, par exemple le Vietnam, affichent une croissance rapide au chapitre du revenu et de la population. À long terme, un meilleur accès aux marchés sera bénéfique pour nos exportations de céréales, d'oléagineux et de légumineuses et pour l'économie globale du Canada.

Parlons un peu des avantages. Parmi les plus importants pour le blé, mentionnons un potentiel de croissance des exportations du Canada vers les pays du PTP qui s'établit à 20 %. Dans le cas du canola, un meilleur accès au Japon pourrait se traduire par une augmentation de 780 millions de dollars des exportations. En ce qui concerne l'orge et l'orge transformée, cela pourrait entraîner une augmentation de 400 000 à 500 000 tonnes par année.

Si nous décidons de ne pas ratifier cet accord et de ne pas y participer, nous sommes convaincus que cela obligerait le Canada à céder une partie de ses marchés asiatiques à ses plus importants concurrents, par exemple les États-Unis et l'Australie et d'autres pays de cette région. Le PTP, si le Canada n'y participait pas, priverait le pays de son accès préférentiel au Japon et à d'autres marchés émergents, comme Singapour, la Malaisie et le Vietnam. Par exemple, le Japon importe actuellement environ 1,5 million de tonnes de blé de qualité supérieure par année. Dans le cas du blé et du blé dur, des estimations montrent que la différence entre les gains possibles découlant de la participation au PTP et le coût de notre abstention serait d'environ 4,3 millions de tonnes.

En plus de la réduction des droits tarifaires, un autre aspect crucial du PTP concerne l'engagement à réduire les barrières non tarifaires au commerce dans le secteur de la biotechnologie. En outre, le PTP comprend des dispositions visant à s'assurer que les règlements sanitaires et phytosanitaires sont fondés sur des principes scientifiques éprouvés, et il fournit des mécanismes de règlement des différends auxquels on pourra recourir en cas de désaccord. C'est un aspect très important. On a tendance à le passer sous silence, mais nous avons besoin de ces processus, qui nous permettent de régler nos différends.

Un des précédents témoins en a déjà parlé, mais je crois qu'il convient de le répéter.

En plus d'élargir l'accès du Canada aux marchés, nous devons nous assurer d'avoir l'infrastructure nécessaire pour faciliter le commerce. Le Canada a besoin d'un réseau de transport ferroviaire de marchandises qui est axé sur la demande — s'il veut profiter des débouchés commerciaux qui s'offrent à lui — et qui est soumis à des responsabilités claires et à un barème de sanctions correspondantes en cas d'inexécution. Nous devons y accorder toute notre attention au moment de procéder à l'examen de la Loi sur les transports au Canada.

Merci beaucoup de nous avoir donné l'occasion de faire connaître l'opinion de Viterra sur cet important accord.

● (1100)

Le président: Merci, monsieur, et merci d'avoir terminé en temps voulu.

Nous laissons la parole aux députés qui veulent discuter avec vous. Nous commençons par les conservateurs, pour cinq minutes.

Monsieur Hoback.

Pardon, monsieur Ritz.

L'hon. Gerry Ritz: Aucun problème, nous nous ressemblons beaucoup.

Le président: Vous êtes les jumeaux de la Saskatchewan.

L'hon. Gerry Ritz: Merci à tous de vos exposés.

J'ai une question pour chacun d'entre vous.

Je m'adresse à la représentante de Canpotex; vous comptez parmi un certain nombre de témoins qui ont parlé des dispositions de RDIE, mais, jusqu'ici, nous n'avons entendu que des commentaires négatifs.

Richard, vous avez aussi parlé d'un mécanisme de règlement des différends fondé sur des règles.

Natashia, vous avez souligné que vous aimiez l'idée de pouvoir fonctionner en marge des tribunaux. Les tribunaux pourraient être influencés par les intérêts commerciaux de leur pays. Cette disposition enlève cette possibilité, et il n'y aura pas de règlement par une partie intéressée. Ce n'est pas que je ne suis pas d'accord avec vous, seulement je me demande si vous avez déjà fait face à une telle situation. Est-ce pour cette raison que vous estimez que ce sera un mécanisme plus approprié?

Mme Natasha Stinka: Quand il faut régler un différend, j'ai généralement tendance à essayer de le faire de façon bilatérale. Cette approche a donné d'assez bons résultats. Ce que le PTP propose est d'assurer la prévisibilité et la clarté du mécanisme de règlement des différends.

L'hon. Gerry Ritz: Et il accélère les choses.

Mme Natasha Stinka: Oui, et c'est une avenue que nous pourrions emprunter. Je sais que le mécanisme prévoit aussi l'arbitrage et la médiation, par exemple. C'est une autre façon de régler des différends dans des pays où l'appareil judiciaire n'est peut-être pas l'avenue appropriée.

• (1105)

L'hon. Gerry Ritz: C'est un processus accéléré. Merci.

Kent, merci de votre exposé. J'ai eu l'occasion de discuter avec un certain nombre des entreprises que vous représentez, j'ai appris à connaître beaucoup d'entre elles. Saskatoon et la Saskatchewan ont toujours été les premiers à se lancer à la conquête des marchés mondiaux. Vous avez absolument raison.

Pensez-vous que nous sommes tous en train de nous faire berner et que nous ne devrions pas participer à ce PTP? Nous avons entendu un certain nombre de personnes qui défendent la thèse opposée, ils disent que, d'une certaine façon, nous sommes en train de nous faire berner. Est-ce que vos entreprises se font berner?

M. Kent Smith-Windsor: Non.

L'hon. Gerry Ritz: D'accord, excellent. Merci, votre réponse était concise.

Brad, qui représente le STEP, j'ai eu la très grande chance de travailler et de voyager avec un certain nombre de vos prédécesseurs. J'espère que nous allons aussi le faire ensemble. Quatre cents entreprises de la Saskatchewan: pourriez-vous dire combien d'emplois elles pourraient créer si elles faisaient davantage de commerce sur la scène internationale?

M. Brad Michnik: Oui, je veux dire que, de manière générale...

L'hon. Gerry Ritz: Vous n'avez pas à répondre tout de suite. Vous pouvez transmettre votre réponse d'ici le 30 juin.

M. Brad Michnik: À court terme, au cours de la prochaine année, nous nous attendons à contribuer pour 80 millions de dollars à l'économie de la Saskatchewan. Les chiffres varient selon le secteur, mais nous avançons souvent un chiffre de 300 000 \$ à 400 000 \$ d'augmentation des ventes pour chaque nouvel emploi créé. En utilisant ce ratio, on pourrait dire, je crois, qu'il se créera environ 400 nouveaux emplois l'an prochain. Quant au commerce proprement dit, les deux tiers du PIB de notre province sont liés aux exportations, c'est-à-dire aux exportations vers des clients de l'extérieur de la province. Il y a ensuite toutes les industries auxiliaires qui soutiennent les entreprises qui exportent.

L'hon. Gerry Ritz: La logistique de l'infrastructure est un aspect important du progrès. Vous avez en place un excellent programme de renforcement des capacités destiné aux petites entreprises qui lognrent les marchés mondiaux. Essentiellement, vous vous asseyez

avec ces gens et vous les encadrez. Vous les emmenez en voyage. D'autres personnes nous ont dit que cela devait se faire plus souvent. Le gouvernement fédéral a investi — je crois que nous avons proposé le programme et que les libéraux l'ont mis en oeuvre — une somme de 25 millions de dollars pour le renforcement des capacités. Est-ce que d'autres provinces vous ont dit qu'elles aimaient votre modèle et qu'elles voulaient l'utiliser elles aussi? Est-ce que vous avez essayé de tirer profit de votre mentorat et de vendre votre expertise?

M. Brad Michnik: Nous n'avons pas nécessairement vendu notre expertise, mais nous avons beaucoup travaillé.

L'hon. Gerry Ritz: Ne la donnez pas... elle est précieuse.

M. Brad Michnik: Les municipalités reconnaissent notre travail. Les organismes de développement nous paient pour utiliser notre expérience. Nous utilisons cet argent pour en apprendre davantage. Nous travaillons beaucoup avec les autres provinces pour échanger les pratiques exemplaires. La Nouvelle-Écosse est probablement le meilleur exemple de l'adaptation du modèle du STEP dans une autre province. Nous communiquons toujours avec les autres provinces, mais la Saskatchewan a vraiment fait preuve de courage il y a 20 ans, au moment de notre création.

L'hon. Gerry Ritz: Oui, vous existez quand même depuis assez longtemps.

M. Brad Michnik: Je crois fermement en cette organisation, en son mode de gouvernance. Nous sommes convaincus, et nous aimerions que les autres provinces adoptent notre modèle. Nous croyons qu'il est avantageux, et nous sommes toujours là pour aider à le faire avancer.

L'hon. Gerry Ritz: Richard, vous avez parlé de l'infrastructure et de la logistique. Je suis d'accord avec vous pour dire que nous pouvons cultiver et transformer, mais nous devons mettre en marché rapidement et de manière efficiente. Je crois que c'est la deuxième étape qui est nécessaire, une fois que vous êtes présent sur les marchés. Votre effectif est syndiqué.

M. Richard Wansbutter: Oui, en effet.

L'hon. Gerry Ritz: Est-ce que les employés syndiqués partagent votre désir de vous attaquer aux marchés mondiaux et de participer au PTP? Nous entendons beaucoup de syndicats dire: « Mon Dieu, c'est épouvantable. Ne faites pas ça. »

M. Richard Wansbutter: Nous n'avons pas posé la question directement à nos employés.

L'hon. Gerry Ritz: Non, ils ne font pas de piquetage devant vos bureaux, ils ne prennent pas de congés de maladie.

M. Richard Wansbutter: Ils comprennent que notre entreprise est axée sur l'exportation et que nous sommes un pays axé sur l'exportation. Nos employés nous appuient sans réserve.

L'hon. Gerry Ritz: Vous êtes l'une de ces épouvantables multinationales. Vous le savez, n'est-ce pas?

M. Richard Wansbutter: Nous sommes une entreprise multinationale. Je vais en rester là.

Le président: Nous allons devoir donner la parole aux libéraux, et je sais que vous allez vraiment l'apprécier, monsieur Ritz.

Nous donnons la parole à M. Fonseca, pour cinq minutes.

Allez-y, monsieur.

M. Peter Fonseca: Merci, monsieur le président.

Merci à tous les témoins.

Nous avons entendu de nombreux témoins ici aujourd'hui, et ces derniers jours, dans les autres villes et provinces où nous nous sommes rendus. Dans la plupart des cas, ils représentaient des entreprises qui seraient accablées si le PTP n'était pas ratifié.

Il est rafraîchissant aujourd'hui d'entendre Mme Stinka, entre autres, parler du secteur de la potasse, où le commerce est libre de droits de douane dans les pays du PTP.

Ma première question est la suivante, étant donné que votre commerce est exempt de droit dans les pays du PTP... Je crois bien que c'est ce que j'ai entendu. Est-ce bien cela? Dans tous ces pays?

Mme Natasha Stinka: Oui.

M. Peter Fonseca: Le précédent gouvernement du Canada envisageait déjà de participer, il voulait être l'un des premiers à participer au PTP; à quel moment vous êtes-vous engagés? À quel moment avez-vous commencé à participer à ce processus?

Mme Natasha Stinka: Vous parlez des consultations au sujet du PTP?

M. Peter Fonseca: Oui.

Mme Natasha Stinka: Nous avons toujours été très heureux de participer à toutes les discussions concernant le PTP. Nous avons discuté avec les ministres du Commerce internationale au sujet de toutes sortes de questions touchant le commerce, y compris le PTP. Je ne peux pas vous donner une date précise, mais nous avons discuté aussi bien avec des élus qu'avec des fonctionnaires de nos intérêts commerciaux et des intérêts dans les marchés étrangers du PTP outremer.

• (1110)

M. Peter Fonseca: Puis-je vous demander combien de votre potasse est exportée?

Mme Natasha Stinka: Environ 45 % de la potasse de la Saskatchewan est exportée dans des pays outre-mer.

M. Peter Fonseca: Et de ces 45 %, combien...

Mme Natasha Stinka: Seulement dans les pays outre-mer.

M. Peter Fonseca: Outre-mer, oui. Si ce n'est pas aux États-Unis, c'est outre-mer.

Vers les pays du PTP, quelle proportion de ces 45 %...

Mme Natasha Stinka: Je n'ai pas les données sous les yeux, mais je pourrai vous les transmettre une fois que nous aurons terminé.

M. Peter Fonseca: D'accord.

Est-ce que la potasse est assujettie à des droits tarifaires ailleurs dans le monde?

Mme Natasha Stinka: Oui, certains pays imposent des droits tarifaires. Il y a également certaines différences sur le plan de la réglementation — nous en avons mentionné quelques-unes plus tôt — visant la potasse, par exemple des restrictions sur l'importation ou encore le volume ou la composition chimique de la potasse. Ce sont des choses que nous avons vues.

De manière générale, comme nous l'avons mentionné, le PTP est exempt de droits tarifaires. Généralement, ce sont des marchés assez ouverts. Dans certains cas, nous y sommes présents depuis que nous existons, c'est-à-dire depuis plus de 40 ans.

M. Peter Fonseca: Vous êtes exemptés des droits tarifaires également dans d'autres pays producteurs de potasse, par exemple la Chine, la Russie, ou d'autres pays... L'Allemagne?

Mme Natasha Stinka: Oui. Je crois que le cadre réglementaire en matière de tarifs est semblable au nôtre.

M. Peter Fonseca: J'aimerais simplement que cette réponse soit claire; est-ce que nous importons de la potasse, au Canada?

Mme Natasha Stinka: Je n'en suis pas certaine, mais je dirais que non.

M. Peter Fonseca: D'accord.

Combien de gens votre secteur emploie-t-il?

Mme Natasha Stinka: Canpotex compte un peu plus de cent employés. Il y en a une centaine environ en Saskatchewan, et une vingtaine dans notre bureau de Vancouver.

M. Peter Fonseca: Pour l'ensemble de la potasse... Peut-être que Brad connaît la réponse, ou Richard.

Une voix: Il y en a 4 500.

M. Fonseca: Il y a 4 500 travailleurs. D'accord.

Si le PTP était ratifié, comment cela se traduirait-il à votre avis au chapitre de la création d'emplois? À quoi vous attendez-vous? Nous essayons d'obtenir des chiffres sur les répercussions en dollars et en ressources humaines, en emplois.

Mme Natasha Stinka: Je comprends.

Comme je l'ai mentionné, nous avons la chance de bénéficier d'un environnement libre de droits tarifaires et d'un marché généralement ouvert, dans les pays du PTP, et c'est pourquoi il est difficile de quantifier l'augmentation des exportations ou des recettes à laquelle nous pourrions nous attendre.

Toutefois, le PTP offre des avantages à long terme, puisqu'il ouvre une voie prévisible et claire offrant une certaine stabilité et des assurances dans des marchés plutôt complexes. Il offre également des recours, au cas où des problèmes se présenteraient dans ces marchés.

M. Peter Fonseca: Merci, madame Stinka.

Monsieur Michnik, dans la lettre que vous avez écrite à la ministre Freeland, vous dites que votre organisation appuyait sans réserve l'accord sur le PTP. Je crois que vous disiez aussi dans cette lettre que l'accord est essentiel à la réussite de la Saskatchewan.

Pourriez-vous s'il vous plaît donner quelques renseignements sur le PTP? Si vous l'appuyez sans réserve, est-ce que vous vous préoccupez de...

Le président: Vous devrez répondre très rapidement. Je suis désolé.

M. Brad Michnik: Cet appui a été exprimé par notre conseil d'administration, formé des personnes élues par nos membres.

Ils n'ont exprimé aucune préoccupation. Même lorsque nous avons participé à la table ronde avec M. Lametti, aucune dissension n'a été exprimée, parmi les 25 personnes présentes, sur l'un des enjeux. Bien sûr, les discussions concernaient uniquement le commerce et l'exportation. Ils ont déjà fait eux-mêmes l'expérience de l'ALENA, par exemple, un accord qui avait été souhaité et qui s'est révélé très fructueux pour le Canada et pour la Saskatchewan, alors on pourrait s'en servir ici à titre de modèle, en somme. Tout le monde est très favorable.

Le président: Merci de votre réponse.

Merci, monsieur Fonseca.

C'est tout pour les libéraux, alors nous allons donner la parole au NPD, et à Mme Ramsey, pour cinq minutes.

Allez-y, s'il vous plaît.

Mme Tracey Ramsey: Merci, monsieur le président.

Merci à tous ceux qui ont présenté un exposé aujourd'hui.

J'aimerais dire pour commencer qu'à mon avis, nous tenons un faux débat en nous penchant sur l'incidence de l'accord sur les gens ou les travailleurs par comparaison aux répercussions sur les entreprises. Vous travaillez main dans la main, et je suis certaine que vous vous préoccupez beaucoup des gens que vous représentez, qui travaillent pour vous et qui font également partie d'une collectivité. Ce n'est pas un ou l'autre. Au bout du compte, nous essayons seulement d'examiner les répercussions sur tous les citoyens du Canada.

Je crois qu'il s'est dit très clairement aujourd'hui que cet accord va au-delà des simples échanges commerciaux et de l'élimination des barrières tarifaires et non tarifaires. Les échanges commerciaux sont vitaux, pour notre pays, et nous comprenons votre position quant à l'accès à ces marchés. Aucune étude des retombées économiques ne nous a été communiquée par le gouvernement actuel ou par Affaires mondiales. C'est une question dont nous avons discuté, au comité. Il est difficile pour nous d'étudier un accord sans avoir une idée de l'étendue de ses retombées sur les Canadiennes et Canadiens et sur les entreprises.

Mais il existe deux études. Il y a celle de l'Université Tufts, aux États-Unis, qui dit que le Canada perdra 58 000 emplois et affichera une augmentation nette de 0,2 % de son PIB sur les 14 prochaines années. L'autre étude, du Peterson Institute for International Economics, aux États-Unis également, fournit des chiffres encore pires. Selon cette étude, la croissance dans notre pays sera nulle.

Après avoir entendu vos exposés aujourd'hui, j'aimerais savoir si vous avez fait, pour votre organisation, votre propre étude sur les retombées économiques.

• (1115)

M. Richard Wansbutter: Je vais essayer de répondre à une partie de votre question.

Grâce à notre travail avec nos diverses associations — et je suis d'accord pour dire que nous devrions peut-être travailler à perfectionner encore les chiffres —, nous avons une assez bonne idée, étant donné les accords passés, par exemple.

Mme Tracey Ramsey: Pourriez-vous nous donner cette information?

M. Richard Wansbutter: Dans le cas du blé, nous nous attendons à une augmentation d'environ 1,2 million de tonnes. Pour l'orge, nous nous attendons à une augmentation d'environ un demi million de tonnes. Pour le canola, nous nous attendons à un gain économique net d'au moins 780 millions de dollars, voire de près de 1 milliard de dollars. Il y a un effet de substitution. Plutôt que d'expédier au Japon du canola brut, nous espérons que, grâce à cet accord, nous pourrions le transformer ici. Voilà le genre de chiffres auxquels nous nous attendons.

Mme Tracey Ramsey: Puis-je me permettre de vous demander de transmettre au Comité le travail que vous avez fait pour en arriver à ces chiffres, de façon que nous puissions l'intégrer à notre analyse?

M. Richard Wansbutter: Certainement.

Mme Tracey Ramsey: Quelqu'un d'autre?

M. Brad Michnik: Je crois que nombre de nos exemples sont des cas ponctuels, même lorsqu'on parle du secteur du canola. Un des plus gros défis auxquels nous faisons face ici, en Saskatchewan — et, en effet, nous nous en tirons assez bien pour ce qui concerne l'agriculture et les ressources —, c'est que les droits tarifaires

imposés par d'autres pays pour protéger leur industrie minent notre capacité de créer des produits à valeur ajoutée.

Ce qui a changé la donne pour la Saskatchewan, au cours des cinq ou six dernières années, c'est la trituration du canola dans la province. Le Japon, à titre d'exemple, impose un tarif sur l'huile, mais pas sur les graines. Cela nuit certainement à la capacité de notre industrie d'augmenter la part de ses produits à valeur ajoutée. On constate que les droits tarifaires visent souvent les produits à valeur ajoutée, et c'est sur eux que nous comptons pour assurer la croissance de notre économie. Nous avons observé une bonne croissance, et, honnêtement, les emplois se créent du côté des produits à valeur ajoutée.

Mme Tracey Ramsey: Il y a peut-être parmi les partenaires que vous représentez certains qui ont réalisé eux-mêmes une étude sur les retombées économiques ou une analyse économique quelconque que vous pourriez communiquer au Comité.

M. Brad Michnik: On pourrait même parler par exemple de la machinerie agricole, car certains types de machines agricoles exportées vers l'Australie sont frappées de droits, et c'est un marché important pour nous. Le marché des machines agricoles représente environ 80 millions de dollars, et pourtant, nos machines sont frappées de droits. Si vous éliminez les droits tarifaires de 5 %, vous devenez d'autant plus compétitifs. Cesera bon pour votre entreprise, et pas seulement sur le plan des chiffres.

Il faudrait recueillir ces données, franchement. Elles ne sont pas réunies au même endroit actuellement.

Mme Tracey Ramsey: Je comprends. Je crois que, pour nous aider à faire le travail que nous faisons ici, nous devrions avoir le plus d'information possible sur les avantages dont vous faites état aujourd'hui, ce qui nous aidera à prendre des décisions éclairées et à présenter notre rapport au Parlement.

Ma deuxième question concerne en fait le RDIE. Si je vous ai bien compris, vous voyez cette disposition comme étant un mécanisme neutre de règlement des différends qui s'appuie sur des normes internationales, qui protège les investisseurs étrangers et, par voie de conséquence, qui encourage la circulation des investissements entre pays signataires.

Cela dit, de tels mécanismes ont fait l'objet de critique pour toutes sortes de raisons. Par exemple, certains croient que ces mécanismes ne sont pas suffisamment transparents, que les membres des tribunaux d'arbitrage ne sont pas tout à fait neutres et que ces mécanismes pourraient entraîner un refroidissement réglementaire, ou une réticence des gouvernements à prendre de nouveaux règlements ou à faire appliquer les règlements existants. Est-ce que les dispositions du chapitre sur les investissements du PTP garantissent que le gouvernement du Canada pourra conserver intégralement ses droits de légiférer et de réglementer dans l'intérêt du public, y compris pour des raisons liées à la santé publique et à l'environnement?

Le président: Il ne reste que quelques secondes, alors vous devrez formuler une brève réponse.

Mme Tracey Ramsey: Avez-vous envisagé les répercussions de cet état de choses?

M. Kent Smith-Windsor: Je ne suis pas avocat; toutefois, je crois qu'on met surtout l'accent sur les investissements s'apparentant à des investissements en nature et qu'il est question de ne pas faire de discrimination entre un investisseur d'un pays et d'autres, alors, si tant est qu'il y ait distorsion, les répercussions seront probablement plus négatives sur leur propre collectivité.

Ce qui est plus encourageant, de notre point de vue, c'est qu'on reconnaît les barrières non tarifaires dans cet accord et qu'on les aborde d'une façon différente des autres accords. Nous avons parlé un peu des mécanismes phytosanitaires et de choses comme cela. Le fait que nous parlions de ces aspects du commerce améliore la situation, pas seulement à l'échelon local, mais aussi à l'échelon international.

• (1120)

Mme Tracey Ramsey: Oui, je comprends votre argument au sujet des tarifs, mais je crois que ce dont j'aimerais parler, c'est l'élimination de la fracturation et...

Le président: Je suis désolé, madame Ramsey, vous parlez depuis plus de six minutes et, à moins que les libéraux veuillent vous accorder cinq autres minutes... Cela n'est jamais arrivé encore, et je ne crois pas que cela va commencer aujourd'hui.

Une voix: Je ne crois pas que cela se produise.

Le président: Monsieur Peterson, vous avez cinq minutes.

M. Kyle Peterson: Merci, monsieur le président.

Merci à tous les témoins d'être ici et d'avoir pris le temps, malgré leur emploi du temps, de venir présenter ces renseignements à notre comité.

J'ai quelques questions. Je vais commencer par Mme Stinka.

Pourriez-vous nous en dire un peu plus sur la façon dont la potasse est mise sur le marché actuellement? Vous dites que tous les pays qui en importent sont déjà libres de droits. Il y aurait dans cet accord, au-delà de l'élimination des barrières non-tarifaires, des avantages pour votre organisation. Pourriez-vous nous donner plus de détails sur les avantages au regard des processus que vous utilisez pour mettre vos produits sur le marché?

Mme Natasha Stinka: L'entreprise Canpotex est chargée de la commercialisation et de l'expédition de la potasse pour le compte de ses actionnaires, les producteurs de potasse de la Saskatchewan. Nous comptons sur des experts du marketing qui se trouvent près de nos clients des marchés outre-mer. Nous sommes en activité depuis plus de 40 ans, et notre personnel sur le terrain comprend très bien les différentes collectivités, cultures et entreprises de ces marchés. Il sait très bien comment vendre la potasse et connaît les besoins de ces collectivités en ce qui concerne l'agriculture.

Nous faisons quelque chose d'unique. C'est un secteur très compétitif. On compte ailleurs dans le monde huit entreprises internationales qui nous font concurrence. L'un de nos avantages concurrentiels, dans les marchés outre-mer, c'est que nous avons la capacité de livrer la potasse dans les délais prévus et dans les quantités que nos clients veulent. Nous avons mis en place au Canada une chaîne d'approvisionnement dont la logistique est assez complexe, et nous nous sommes occupés d'absolument tous les maillons de cette chaîne. Nous prenons possession de la potasse à la mine même et nous l'embarquons dans des wagons conçus sur mesure, construits et dessinés par National Steel Car, une entreprise de Hamilton, en Ontario.

M. Kyle Peterson: Je la connais bien.

Mme Natasha Stinka: Nous avons investi plus de 500 millions de dollars depuis 1999 dans ces wagons qui nous permettent d'envoyer davantage de potasse vers nos terminaux. Les trains se rendent au port, et nous disposons de trois terminaux où elle est chargée sur des navires. Nous en avons un au Port Metro Vancouver. Nous en avons maintenant un au port de Saint John et nous en avons un autre au port de Portland. La potasse est chargée à bord des

navires et, chaque jour, 40 navires chargés de potasse du Canada naviguent sur les océans à destination d'un port ou d'un autre. Nous faisons escale dans environ 600 ports, chaque année, et c'est ainsi que nous livrons notre produit à nos clients.

M. Kyle Peterson: Merci. C'était très informatif.

Vous dites qu'il n'y aura pas nécessairement augmentation du volume, étant donné que les expéditions sont déjà libres de droits, mais qu'il y a dans cet accord d'autres aspects qui vont vous faciliter les choses. Même en appliquant le RDIE, il procurera encore plus de mesures de protection dans les pays où vous faites déjà affaire, où vous avez déjà des installations et où vous êtes déjà en activité.

Mme Natasha Stinka: Oui, ce que le PTP nous procurera, c'est une très grande prévisibilité et stabilité à long terme dans ces marchés, de sorte que, si jamais un problème se présentait un jour, nous saurions qu'il existe des recours, nous saurions comment régler ces problèmes.

M. Kyle Peterson: D'accord, merci. C'est bien.

Cela m'amène à une autre question à laquelle les trois autres témoins pourront répondre, si nous en avons le temps. Si le PTP se réalisait, l'accord commercial ne fera qu'ouvrir des portes. J'imagine que vos organisations et vos membres voudront en profiter. L'infrastructure nécessaire pour une augmentation des volumes et des marchandises à expédier vers ces marchés du PTP est-elle en place? Dans le cas contraire, que devrions-nous faire?

M. Kent Smith-Windsor: La voie à suivre est une préoccupation clé du STEP — et de notre organisation — depuis la création de cette organisation, et nous continuons d'explorer d'autres options. Je crois que l'un des éléments auxquels nous accordons une attention particulière est le soutien à la petite et moyenne entreprise. Je crois qu'il en a été question dans le plus récent budget fédéral. Je ne crois pas que le STEP se soit efforcé d'intégrer cet aspect à sa perspective interne.

Je crois que l'aspect le plus intéressant, dans tout ça, c'est le commerce de service, et nous constatons qu'il y a dans notre économie des composantes qui ne sont pas autant axées sur les produits de base et qui explorent d'autres marchés. Nous n'avons pas eu, en raison du temps limité, la possibilité de discuter de la composante des renseignements, dans l'économie de Saskatoon ou de la Saskatchewan, mais le commerce de services, en ce qui a trait à l'information sur les télécommunications, au marketing sur Internet et à la gestion de la réputation, est très important. Ces entreprises affichent une croissance plutôt considérable. À l'heure actuelle, elles ciblent les États-Unis. Nous pensons qu'il existe une véritable possibilité pour elles de s'étendre à ces autres marchés.

• (1125)

M. Brad Michnik: Oui, nous n'en sommes pas encore arrivés au point où nous avons l'ambition d'arriver, j'imagine. Par exemple, la province avait l'intention de doubler nos exportations d'ici 2020, entre autres choses. À l'heure actuelle, il semble que l'économie ait quelque peu ralenti, alors l'infrastructure a suffi à la demande, mais en des temps meilleurs, nous avons observé un déficit net à l'égard de l'ensemble de l'infrastructure. Cela concerne tous les aspects. Ken en a un peu parlé. Nous avons eu des problèmes du côté des voies ferrées, mais il est certain que, dans le secteur des produits à valeur ajoutée — qui utilise beaucoup plus le transport par camion, par exemple —, le seul fait qu'il n'y ait pas en Saskatchewan d'autoroute qui va directement vers le sud entraîne des coûts supplémentaires pour les entreprises qui expédient leurs produits aux États-Unis; ce n'est jamais trop direct.

Nous sommes aux prises avec des défis qui semblent ne jamais vouloir disparaître.

Le président: Merci, monsieur.

Votre temps est écoulé depuis longtemps, monsieur Peterson.

Nous allons commencer la deuxième série de questions, et ce sera la dernière.

Nous commençons par M. Dhaliwal. Allez-y, monsieur.

M. Sukh Dhaliwal: Merci, monsieur le président.

Ma question s'adresse à Mme Stinka. Vous avez dit que les volumes ne varieraient pas, sur les marchés d'exportation de la potasse. C'est bien cela?

Mme Natasha Stinka: Ce n'est pas l'un des grands avantages du PTP, à notre avis.

M. Sukh Dhaliwal: Outre les pays du PTP, y a-t-il un pays qui n'est pas visé par le PTP, mais qui, s'il en faisait partie, procurerait des avantages au secteur de la potasse et à la Saskatchewan de manière générale?

Mme Natasha Stinka: Est-ce que votre question vise à savoir s'il y a un marché dans le PTP auquel nous aurions maintenant accès?

M. Sukh Dhaliwal: Non. Outre les pays du PTP, à part les pays du PTP, y a-t-il un autre pays qui ne fait pas partie du PTP, qui vous intéresserait, par exemple, la Chine, l'Inde, un autre pays?

Mme Natasha Stinka: À l'heure actuelle, nous sommes présents dans 35 pays et, comme vous le savez, un grand nombre de pays outre-mer.

M. Sukh Dhaliwal: Selon vous, est-ce satisfaisant?

Mme Natasha Stinka: Nous prenons nos décisions commerciales en fonction des besoins de nos clients et de ce genre de chose, mais, au pied levé, je ne peux pas vous donner un exemple de nouveaux marchés qui nous intéresseraient.

M. Sukh Dhaliwal: Merci.

Monsieur Michnik, pouvez-vous vous exprimer à propos de la planification de la diversification? Vous avez mentionné que la Chine et l'Inde pourraient être, respectivement, un deuxième et un troisième partenaire commercial. Selon vous, ces pays vont-ils adhérer au PTP?

M. Brad Michnik: L'Indonésie, par exemple, s'est dite intéressée à adhérer au PTP dans l'avenir, et c'est évident que ce pays est un marché clé pour la Saskatchewan. Il y a aussi la Chine: de nos jours, c'est un marché clé. Nos exportations vers la Chine ont augmenté de façon fulgurante au cours des cinq ou six dernières années, passant d'une valeur de 1,2 milliard de dollars à plus de trois milliards de dollars. Ces pays représentent des marchés clés.

Mettons le PTP de côté un instant. Il n'y a pas si longtemps, nous avons un peu trop tardé à conclure un accord bilatéral avec la Corée du Sud. En conséquence, nous avons perdu une bonne portion du marché sud-coréen au profit de l'Australie et des États-Unis, nos deux principaux concurrents. Nos exportations ont reculé, et malgré la mise en œuvre des modalités de l'accord, nous ne sommes même pas sûrs de pouvoir récupérer ce que nous avons perdu de façon à avoir une part du marché. Nous ne voulons pas que cela arrive à nouveau avec des pays, comme la Chine, qui pourraient accepter de conclure un accord avec nous. Nous croyons que le Canada serait désavantagé s'il ne participait pas à la première ronde de négociations, surtout si d'autres puissances économiques sont en jeu.

Il est évident que le PTP vise certains marchés clés, en particulier le Japon. Nous avons conclu des accords bilatéraux avec un certain

nombre de pays membres du PTP, mais nous croyons qu'un accord avec le Japon pourrait procurer à la Saskatchewan les gains les plus importants.

• (1130)

M. Sukh Dhaliwal: Le mandat de la ministre du Commerce international est de consulter autant d'organisations et de particuliers qu'elle le peut. Croyez-vous avoir été suffisamment consulté au sujet du PTP par le cabinet de la ministre du Commerce international, par l'intermédiaire de M. David Lametti ou de la ministre elle-même?

M. Brad Michnik: Oui.

M. Sukh Dhaliwal: Au fil de la consultation, avez-vous discuté de la responsabilité sociale des grandes entreprises? Par exemple, avez-vous pris en considération les droits de la personne, l'environnement et d'autres considérations susceptibles d'avoir une incidence favorable sur la vie des gens, ou vous êtes-vous penché exclusivement sur ce qui touchait aux grandes entreprises?

M. Brad Michnik: Je dirais que notre point de vue était surtout axé sur les échanges commerciaux et les exportations.

M. Sukh Dhaliwal: Avez-vous quelque chose à proposer pour qu'il y ait un équilibre? D'un côté, la croissance économique est impérative, mais de l'autre, nous devons nous assurer de préserver la responsabilité sociale et environnementale tant valorisée par tous les Canadiens.

M. Brad Michnik: Nous en avons discuté. Quand nous avons participé à la table ronde, un certain nombre d'entreprises ont demandé si les autres pays devraient également renforcer leurs normes environnementales. Les entreprises ont demandé cela parce qu'il est évident qu'elles pourraient y trouver un avantage net. Il n'y a aucun doute dans mon esprit que nous sommes, ici au Canada, très responsables sur le plan environnemental, et le PTP ferait en sorte que d'autres pays se responsabilisent aussi à cet égard.

Le président: Vous n'avez plus qu'une minute et demie, monsieur Dhaliwal.

M. Sukh Dhaliwal: Est-ce que vous faites quelque chose pour que les gens qui ne sont pas au courant des avantages du PTP en prennent conscience?

M. Brad Michnik: Je crois que notre...

M. Sukh Dhaliwal: Pour le grand public, pour tous les Canadiens...

M. Brad Michnik: Je dirais que nous parlons en majeure partie au nom des exportateurs de la province, et c'est ce que reflètent nos communications.

Le président: Merci, monsieur Dhaliwal.

C'est maintenant au tour du Parti conservateur. Monsieur Hoback, vous avez cinq minutes.

M. Randy Hoback: Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être venus.

C'est intéressant, parce que j'ai déjà travaillé à Saskatoon pour une compagnie qui s'appelait Flexi-Coil, qui a été rachetée depuis par Case & Holland. Les installations manufacturières se trouvent dans le nord de la ville. J'aurais bien aimé prendre l'autobus jusque dans le nord de la ville pour voir toute la croissance attribuable au secteur manufacturier dans le nord de Saskatoon, à Regina et dans les collectivités aux environs de Humboldt, de St. Brieux, etc.

Brad, combien de membres compte le STEP...? Quelle est la taille des entreprises membres du STEP? S'agit-il de grandes entreprises, de multinationales, ou s'agit-il de petites entreprises? Quel est le nombre moyen d'employés par entreprise?

M. Brad Michnik: Environ 75 % de nos entreprises ont des recettes annuelles de moins de 5 millions de dollars. Je crois que cela correspond tout à fait à la taille moyenne des entreprises de la Saskatchewan. Les entreprises membres du STEP peuvent être rangées dans l'une de trois catégories: 10 % d'entre elles affichent des recettes de plus de 20 millions de dollars, 15 %, entre 5 et 20 millions de dollars, et puis les autres 75 %.

M. Randy Hoback: Voilà qui démolit complètement la théorie selon laquelle le PTP ne s'adresse qu'aux grandes multinationales, puisque vous avez des PME — des entreprises dont le chiffre d'affaires se situe entre 2 et 5 millions de dollars ou encore moins — qui veulent cet accord. Je trouve que c'est très intéressant.

M. Smith-Windsor pourra peut-être répondre à la prochaine question.

On parle beaucoup des entreprises d'exportation, mais il faut prendre en considération les entreprises qui soutiennent les entreprises d'exportation. D'après votre expérience, quel est l'effet de retombées pour Saskatoon? Pouvez-vous nous donner un exemple?

M. Kent Smith-Windsor: Probablement plus de 90 % de nos entreprises membres comptent cinq employés ou moins. Je crois que pratiquement toutes les entreprises du secteur tertiaire sont dépendantes des entreprises d'exportation.

Dans la déclaration du STEP, on a mentionné le fait que près des deux tiers de notre PIB reposent sur les échanges commerciaux. La quasi-totalité du secteur commercial, sauf les entreprises qui fournissent des services aux gouvernements, dépendent en très grande partie de notre capacité d'exporter des biens et des services loin à l'étranger.

M. Randy Hoback: Natasha, vous avez parlé de l'importance de... En ce qui vous concerne, les tarifs ne vous préoccupent pas dans l'accord; ce que vous voulez, c'est la sécurité et l'accès aux marchés. Vous voulez être assurés qu'il y a en place un mécanisme de règlement des différends qui soit juste et prévisible. Vous pourriez avoir gain de cause une journée et essayer un revers le suivant, mais au moins vous savez qu'il y a un processus en place. Est-ce juste de dire que c'est pour cette raison que vous appuyez le PTP?

Mme Natasha Stinka: Oui, c'est une des raisons que j'ai mentionnées plus tôt. La transparence, par exemple... Il n'y a aucune valeur pécuniaire liée à ce genre d'avantage, par exemple pouvoir accéder à l'information la plus récente dans les pays étrangers. Nous tenons probablement ce genre de chose pour acquis au Canada, mais la prévisibilité et la clarté des règles dans ces marchés nous permettent de prévoir la situation commerciale à long terme.

• (1135)

M. Randy Hoback: J'aimerais dévier un peu du sujet.

Brad, le secteur minier de la Saskatchewan est très robuste, et il va sans dire que le Chili et le Pérou sont deux pays très importants dans le cadre du PTP. Il y a des entreprises de la Saskatchewan qui exportent actuellement de la machinerie vers les secteurs miniers de ces pays. Si elles n'avaient pas accès à ces marchés... Je sais qu'il y a des accords bilatéraux, mais il y a aussi cette sécurité dans le PTP. Les accords commerciaux nous ont permis de jouer un rôle de leader, et cela a une incidence sur nos secteurs manufacturier et minier.

M. Brad Michnik: Vous avez vraiment mis le doigt sur le problème. Nous allons être au Chili la semaine prochaine dans le cadre d'une mission commerciale pour les entreprises d'approvisionnement et de service du secteur minier. Les Amériques sont également un marché très important pour nous. Vous avez donné de bons exemples. Nous menons certaines activités commerciales prospères dans des pays comme le Chili, le Pérou, etc. C'est un bon exemple des effets respectifs des tarifs et du libre-échange. Par exemple, le Brésil est un importateur très important pour la Saskatchewan. Quatre-vingt-dix-huit pour cent de ce que nous exportons là-bas, c'est de la potasse. Ça devrait aussi être un énorme marché agricole, entre autres, pour notre province, mais tout est au point mort à cause des tarifs. C'est une preuve que les tarifs peuvent vraiment rendre un marché inaccessible.

M. Randy Hoback: J'aimerais pousser un peu plus loin. Il y a des entreprises canadiennes au Chili et au Pérou qui creusent des mines. De fait, un grand nombre de sociétés d'État chinoises embauchent des Canadiens et leur demandent de se pencher sur ce qui a trait à la responsabilité sociale d'entreprise relative à ces mines. Serait-ce exact de dire que les échanges commerciaux ont rehaussé la responsabilité sociale dans ces pays?

M. Brad Michnik: C'est certainement le cas. Nous faisons même appel à des entreprises spécialisées en Saskatchewan pour certaines de nos missions. Par exemple, nous traitons avec des nations autochtones au sujet de la responsabilité sociale d'entreprise. Ces entreprises viennent avec nous en missions commerciales pour transmettre leur expertise et créer de la valeur ici en Saskatchewan. Nous mettons déjà à bon escient nos connaissances et notre expertise, surtout au Pérou et au Chili.

Le président: Merci beaucoup, monsieur.

Merci, monsieur Hoback. C'est tout le temps que vous avez.

Nous allons maintenant passer au Parti libéral. Madame Ludwig, vous avez cinq minutes.

La parole est à vous.

Mme Karen Ludwig: Merci.

Je veux vous remercier de vos exposés.

Je représente la circonscription de Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest. Madame Stinka, vous savez donc où je veux en venir.

Serait-il possible de relancer l'industrie de la potasse au Nouveau-Brunswick? Ma circonscription jouxte celle de Sussex, où se trouvait la mine de Picadilly. De fait, la plupart des travailleurs vivent dans ma circonscription.

Mme Natasha Stinka: La décision a été prise par PotashCorp seule. Canpotex n'est responsable que de la commercialisation et de la livraison de la potasse. Nous n'avons aucun mot à dire sur les décisions prises par PotashCorp ou ses actionnaires en matière de production. Je tiens à mettre cela au clair.

Mme Karen Ludwig: Merci.

Ma prochaine question est pour M. Michnik.

J'évolue dans le milieu de la formation dans les métiers depuis 25 ans, et je connais donc très bien la Chambre de commerce, le STEP ainsi que l'excellent travail que vous avez accompli. Pour ce qui est de votre travail ici dans la province, dans quelle mesure vos activités rejoignent-elles les universités, les collèges et les quatre établissements d'enseignement autochtones et du Nord?

M. Brad Michnik: Nous collaborons avec les établissements d'enseignement en ce sens qu'ils travaillent avec nous pour attirer les étudiants étrangers et pour trouver de nouveaux partenariats de recherche à l'étranger. Nous participons également à la formation. Par exemple, nous sommes un important promoteur du programme du FITT. Avant, nous étions chargés de son exécution. Maintenant, c'est le Hanlon Centre qui s'en charge, et nous siégeons à son comité consultatif. Donc, nous travaillons en très étroite collaboration avec les établissements d'enseignement de la province.

M. Kent Smith-Windsor: J'aimerais m'exprimer à propos de la mobilisation des Premières Nations. Je tiens aussi à saisir l'occasion de mentionner votre visite prochaine à Saskatoon dans le cadre du World Indigenous Business Forum. Je crois qu'il s'ouvre le 23 août par un festival de musique. Au cours des trois dernières années, plusieurs bandes indiennes de la Saskatchewan ont fourni leurs conseils et leur aide, particulièrement à l'Amérique du Sud, pour aider les collectivités autochtones à participer à l'économie. Un grand nombre de leaders sont très habiles pour trouver des façons de créer des débouchés économiques dans ces contextes. Au début, il y avait, entre autres, l'industrie de l'uranium comme leader, et plus récemment, l'industrie de la potasse a joué un rôle important à ce chapitre.

La situation n'est toujours pas satisfaisante pour ce qui est de la participation des Premières Nations et des Métis à notre économie, mais nous croyons honnêtement que nous faisons mieux que le reste du pays à ce chapitre.

● (1140)

Mme Karen Ludwig: Je vais passer au sujet de l'éducation. Il est évident que vous êtes très chanceux en Saskatchewan, comme le président l'a mentionné, parce que vous avez beaucoup de jeunes ici. En ce qui concerne la planification de la relève pour vos entreprises, il semble que vous ayez très bien réussi à diversifier votre économie. Au total, 54 % de l'économie de la province reposent sur les exportations vers les États-Unis, et le reste est diversifié.

Quelles occasions s'offrent à vous? Le programme du STEP fournit-il des occasions de collaborer avec les universités et les collèges afin d'offrir du mentorat ou de conclure des partenariats pour attirer les jeunes dans la planification d'activités commerciales ou dans les entreprises, tant les entreprises internationales que celles qui cherchent à le devenir?

M. Brad Michnik: C'est quelque chose que nous avons déjà fait, en partie, et nous pouvons en faire davantage. Dans le cadre de mon travail au Hanlon Centre, nous cherchons à mettre en oeuvre un programme par l'intermédiaire duquel les étudiants pourront travailler sur certains projets dans leur salle de classe avec des exportateurs de la Saskatchewan. Au lieu de préparer une étude de cas à l'aide d'un manuel, ils vont élaborer une stratégie commerciale pour une véritable entreprise de la Saskatchewan.

Le besoin est réel, alors on fait ce qu'on peut à ce chapitre, mais on peut faire beaucoup plus pour ce qui est de la formation et de la préparation de la relève. Nous avons besoin de davantage d'exportateurs, nous reconnaissons ce fait, mais c'est une tâche colossale de rehausser les compétences de ce groupe pour qu'il puisse mener ses activités sur le marché international.

M. Richard Wansbutter: Vous avez mentionné quelque chose qui, selon moi, est très important, et où Viterra a investi. Par investi, je veux dire que nous travaillons avec les collèges communautaires et les universités pour offrir des bourses d'études. Nous en avons déjà annoncé un certain nombre pour aider les étudiants aux études supérieures. C'est quelque chose de particulièrement crucial pour nos

Premières Nations. Nous avons mis de côté des sommes d'argent à cette fin unique.

Vous avez raison. Pendant longtemps, l'agriculture n'était pas un domaine privilégié, et les gens s'en détournaient au profit du pétrole et du gaz. Maintenant, vu la croissance du secteur agricole, nous allons vraiment avoir besoin de personnes talentueuses et qualifiées. Nous avons déjà commencé à investir à cette fin depuis un certain nombre d'années.

Le président: Merci beaucoup. Vous avez posé de bonnes questions, mais nous approchons de la fin de la séance. Nous avons fait du bon travail aujourd'hui; tout le monde a eu l'occasion de parler ou de poser une question. Les cinq dernières minutes vont à M. Van Kesteren.

M. Dave Van Kesteren: Merci, monsieur le président.

Je vous remercie tous de vous être présentés. Encore une fois, nous avons eu une séance très instructive.

Pour reprendre ce que M. Ritz disait à ce sujet, nous avons entendu plusieurs fois que les multinationales vont essayer de manipuler l'accord afin de renforcer leurs positions. Il va sans dire que, dans ce cas, nous prêtons le flanc à des poursuites d'entreprises étrangères. Est-ce qu'il y a des groupes, disons, du Chili ou du Japon, qui sont préoccupés également par cette situation? Ou est-ce quelque chose qui n'est évoqué qu'ici?

M. Kent Smith-Windsor: De fait, les trois chambres continuent de chercher de nouveaux marchés et de nouvelles occasions d'étendre les échanges commerciaux. Nous participons à la Chambre de commerce internationale et à la World Chambers Federation, et toutes les conversations, sur ce sujet ou sur un autre, tournent toujours autour de ce que nous pouvons améliorer sur le plan commercial. On prend pour acquis qu'une véritable relation commerciale doit avantager les deux parties. Si vous n'offrez pas un service de valeur, alors votre temps comme fournisseur est compté.

M. Dave Van Kesteren: Monsieur Wansbutter, d'autres pays tentent-ils d'exercer ce genre de pression sur votre entreprise multinationale?

M. Richard Wansbutter: D'après mon expérience, le commerce agricole est vraiment très transparent et ouvert. Malgré tout, notre problème — que beaucoup de témoins ont mentionné —, c'est que les règles doivent reposer sur des données scientifiques éprouvées. C'est là où le bât blesse. Les multinationales n'exercent pas de pressions, mais nous sommes quand même visés par des exigences mésadaptées: des réglementations phytosanitaires, des limites maximales de résidu et d'autres exigences liées à la biotechnologie. C'est tout un marché qui s'effondre pour vous en une seconde si vous ne respectez pas les exigences. C'est à ce chapitre qu'il y a beaucoup de travail crucial à faire.

● (1145)

M. Dave Van Kesteren: D'accord, merci.

Kent, j'ai une autre question pour vous. Un autre témoin a mentionné que les infrastructures laissent vraiment à désirer en Saskatchewan. Je crois que la situation est la même d'un bout à l'autre du pays, surtout, je crois, en ce qui concerne les transports routiers et ferroviaires. Selon vous, le gouvernement aurait-il raison, advenant que l'accord soit entériné, d'axer leurs efforts sur l'élaboration d'une stratégie visant à renforcer les investissements dans le secteur ferroviaire? Les gouvernements avaient parlé d'investir 40 milliards de dollars, ou quelque chose comme ça, dans un système ferroviaire de passagers entre Québec et Windsor. Qu'en pensez-vous?

M. Kent Smith-Windsor: Les ports représentent probablement le point le plus sensible. Cela dit, la tendance à Saskatoon semble pencher de plus en plus vers le transport ferroviaire pour les biens essentiels. Il y a probablement dans tout le pays nombre de sources de tension auxquelles nous devrions faire attention. Quand il s'agit des infrastructures, on a tendance à faire une fixation sur ce qui est impressionnant au détriment de ce qui est essentiel.

À l'échelon municipal, on pourrait laisser pour compte les aqueducs et les égouts, parce qu'on fait une fixation sur le prochain nouveau projet à développer. En ce qui concerne le réseau ferroviaire, le Canada dépend véritablement de cette infrastructure critique pour ses activités, et il faut y investir.

M. Dave Van Kesteren: Ce serait incroyable de voir ce genre de stratégie nationale.

D'autres personnes ont-elles des commentaires à exprimer à ce sujet?

Allez-y, je vous prie.

Mme Natasha Stinka: L'examen de la LTC a fait beaucoup de bruit dernièrement. Dans le rapport final, on a proposé un concept

intéressant pour les infrastructures et le transport: étudier comment le réseau de transport pourrait aider à faciliter les échanges commerciaux. Je crois que c'est une idée très importante, surtout pour une province comme la Saskatchewan. Nous sommes situés à 1 600 kilomètres de la côte Ouest, et il y a les Rocheuses et des terres très inhospitalières entre nous et l'océan.

Tout ce qui touche le secteur portuaire et son infrastructure a une influence sur le système ferroviaire et les routes de la Saskatchewan ainsi que tout le corridor utilisé pour acheminer la potasse vers les ports.

M. Dave Van Kesteren: Il faut vraiment y consacrer davantage d'efforts.

Le président: Il vous reste seulement quelques secondes.

M. Dave Van Kesteren: Je veux dire un merci rapide et ajouter que vous avez tout à fait raison à propos du Brésil. Évidemment, le Brésil impose des tarifs sur tout, et si quelque chose n'est pas produit au Brésil, alors on doit payer pour l'obtenir. L'économie de ce pays est en train de s'effondrer, c'est la preuve irréfutable que ce système ne fonctionne pas.

Merci.

Le président: Merci, monsieur Van Kesteren.

Je remercie les membres du comité. C'était le dernier groupe de la matinée, et la journée a été très enrichissante. Il a été plaisant de venir en Saskatchewan et d'écouter tous les témoins en compagnie de toutes les personnes qui ont assisté à la séance d'aujourd'hui.

Il est temps de lever la séance. La prochaine aura lieu au Manitoba.

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>