



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

## **Comité permanent du commerce international**

---

CIIT • NUMÉRO 047 • 1<sup>re</sup> SESSION • 42<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

**TÉMOIGNAGES**

**Le jeudi 24 novembre 2016**

**Président**

**L'honorable Mark Eyking**



## Comité permanent du commerce international

Le jeudi 24 novembre 2016

• (1100)

[Traduction]

**Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)):**

Bonjour à vous tous. Je suis heureux de voir autant de monde en ce matin très enneigé à Ottawa. Il fait chaud sur la Colline, mais il fait froid dehors.

Je souhaite la bienvenue aux témoins. Merci d'être venus ce matin.

Je suis heureux de vous voir depuis Bruxelles, monsieur Sinclair. Je doute qu'il neige là-bas.

Nous accueillons Mme Pohlmann, de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, M. Leduc de Producteurs laitiers du Canada, M. Fine, de Manitobah Mukluks, et M. Littler, du Conseil canadien du commerce de détail.

Bienvenue à tous. Comme vous le savez, nous nous intéressons à l'AECG. Beaucoup de travail a déjà été fait relativement à l'accord, et nous en sommes aux dernières étapes, ici, sur la Colline. Nous vous remercions de votre contribution aujourd'hui.

Puisque nous avons cinq témoins, je vous demande s'il vous plaît de vous en tenir à environ cinq minutes. Ce serait très utile. Nous aurions ensuite le temps pour un bon suivi et un bon dialogue avec les députés.

Donc, si vous n'y voyez pas d'inconvénient, passons sans plus tarder à M. Sinclair, qui est à Bruxelles. Vous êtes le premier à présenter votre déclaration. La parole est à vous.

**M. Scott Sinclair (chercheur principal, Centre canadien de politiques alternatives):** Merci, monsieur Eyking.

Je vous remercie de me donner l'occasion de participer à vos délibérations quant à savoir si le Canada doit ratifier l'AECG ou non. Aujourd'hui, je veux mettre l'accent sur trois domaines où les coûts de la ratification pour le Canada l'emportent sur les modestes avantages commerciaux. Ces caractéristiques problématiques sont parmi les principales raisons pour lesquelles l'accord est devenu controversé, surtout ici, en Europe. C'est aussi la raison pour laquelle il est extrêmement inquiétant que le Parlement canadien et le Parlement de l'UE poussent pour faire adopter l'AECG malgré un débat limité.

Le comportement et l'ouverture actuels du gouvernement canadien concernant la ratification de l'AECG pourraient très bien être des facteurs qui entreront en ligne de compte au cours des prochaines années tandis que les États membres de l'UE et leurs citoyens détermineront s'ils doivent ou non ratifier l'accord. Je crois que les récents événements aux États-Unis ont confirmé les risques de réaction lorsque des accords commerciaux controversés sont conclus sans débat public complet et ouvert.

Le chapitre qui est possiblement le plus coûteux dans l'AECG est celui qui concerne les droits de propriété intellectuelle. Une portion importante du projet de loi que vous étudiez concerne des changements au régime des brevets du Canada en réaction aux

demandes des Européens, qui voulaient plus de protection. En prolongeant la durée des brevets des médicaments de marque déposée et en fournissant de nouveaux droits d'appel aux détenteurs de brevet dans des dossiers de liens entre les brevets, l'AECG retardera la mise en marché de médicaments génériques moins chers. Ce changement unilatéral au régime de médicaments du Canada fera grimper d'un montant estimé à 850 millions de dollars par année les coûts généraux des médicaments au Canada. Il convient de signaler que le Canada se trouve déjà au troisième rang des pays au sein de l'OCDE où les coûts par habitant des médicaments sont les plus élevés.

Ces coûts accrus exerceront encore plus de pression sur les systèmes de soins de santé provinciaux, les régimes d'assurance médicament privés et les consommateurs. En fait, les coûts liés aux règles plus strictes en matière de propriété intellectuelle prévues dans l'AECG annulent tous les avantages potentiels que tireront les consommateurs canadiens de l'élimination des tarifs sur les importations au Canada venant de l'UE. Il faut absolument que le gouvernement fédéral publie ses propres estimations des coûts accrus des médicaments.

Au Canada et au sein de l'UE, l'aspect le plus controversé de l'AECG concerne l'inclusion d'un mécanisme de règlement des différends entre les investisseurs et les États. L'expérience du Canada relativement au RDIE dans le cadre de l'ALENA est éloquente: nous avons été poursuivis plus de fois que toute autre partie, les sociétés réussissant à contester des règlements d'intérêt public non discriminatoires. Loin de régler le problème, l'AECG établit et élargit le régime de RDIE en créant un système judiciaire sur l'investissement. Même si cette méthode permet d'améliorer certains aspects procéduraux du RDIE, les importantes protections accordées aux investisseurs dans le cadre de ce nouveau système restent en grande partie les mêmes.

Les investisseurs étrangers bénéficient encore de droits juridiques extraordinaires qui leur permettent de poursuivre des gouvernements pour des mesures pouvant avoir un impact négatif sur leurs investissements. Ces protections, dont ne bénéficient pas les investisseurs au pays ou les citoyens ordinaires, exposeront les contribuables à d'importantes responsabilités financières et menacent d'avoir un effet dissuasif en matière de politique publique. À l'opposé de ces importantes protections pour les investisseurs et les sociétés, les chapitres de l'AECG sur la main-d'oeuvre, l'environnement et le développement durable exigent seulement des consultations à caractère non obligatoire.

Le troisième et dernier enjeu concerne les répercussions de l'AECG sur les services publics et la réglementation liée aux services essentiels. L'AECG limiterait la capacité des gouvernements de réglementer l'arrivée et les activités de fournisseurs de services étrangers au sein du marché national, même lorsque de tels règlements ne sont pas discriminatoires du point de vue de la nationalité des entreprises. En verrouillant l'accès au marché des fournisseurs de services étrangers, l'AECG menace la viabilité des services publics. Le mécanisme du statu quo et du cliquet force les gouvernements à prendre des décisions futures en matière de réglementation qui vont dans le sens d'une libéralisation accrue, y compris pour de nombreux services qui figurent sur la liste des exceptions. Je parle des services figurant à l'annexe 1.

Même si un nombre important de services publics sont exclus de certaines dispositions de libéralisation de l'AECG, il n'y a aucune façon d'avoir des réserves contre les protections de base des investissements prévus dans l'accord, comme ce qui concerne le traitement juste et équitable dans la section D du chapitre 8, ce qui limiterait la capacité des gouvernements de renverser des mesures de privatisation et d'élargir les services publics en rendant de telles décisions imprévisiblement coûteuses.

Si j'avais plus de temps, je pourrais soulever d'autres préoccupations. Je vais plutôt simplement souligner que certaines de ces préoccupations sont décrites dans le mémoire du CCPA, que vous aurez bientôt, et dans nos deux rapports *Making Sense of the CETA*.

• (1105)

En conclusion, si le gouvernement canadien et l'Union européenne veulent vraiment bien faire les choses dans le dossier de l'AECG, ils devraient prendre le temps qu'il faut pour y apporter les changements nécessaires. La ratification européenne complète exigera l'approbation de tous les États membres de l'UE, y compris certains États qui sont encore très préoccupés par le système judiciaire sur l'investissement. Le fait d'éliminer le système de façon permanente aiderait à rendre l'AECG plus acceptable et à accroître la probabilité de ratification globale de l'accord. Cependant, même si ce système n'est jamais mis sur pied, l'AECG contient tout de même d'autres dispositions qui sont loin d'en faire un accord progressiste et qu'il faut étudier en détail. Par conséquent, ce serait une erreur de ratifier l'AECG dans sa forme actuelle, surtout après un tel examen parlementaire expéditif et des consultations publiques inadéquates.

Merci.

**Le président:** Merci, monsieur Sinclair.

Nous allons maintenant passer à la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante. Nous accueillons Mme Corinne Pohlmann, vice-présidente principale, Affaires nationales et partenariats.

Allez-y, madame Pohlmann, la parole est à vous.

**Mme Corinne Pohlmann (vice-présidente principale, Affaires nationales et partenariats, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante):** Merci.

Je vous remercie de l'occasion que vous m'offrez de présenter le point de vue de la FCEI sur le projet de loi C-30, Loi portant mise en oeuvre de l'AECG.

Vous devriez avoir une présentation devant vous, et j'aimerais la passer en revue avec vous au cours des prochaines minutes.

Pour commencer, la FCEI est une organisation non partisane sans but lucratif qui représente plus de 109 000 petites et moyennes entreprises partout au Canada. Nos membres viennent de tous les secteurs de l'économie et ils sont dans toutes les régions du pays.

Il est aussi important de se souvenir que les petites et moyennes entreprises du Canada emploient environ 70 % des Canadiens qui travaillent pour le secteur privé. Elles sont responsables de la majeure partie des nouveaux emplois créés et représentent environ la moitié du PIB du pays. Le fait de tenir compte de certains enjeux qui seront bénéfiques pour les PME peut avoir un impact majeur sur la création d'emplois et l'économie.

L'orientation de la FCEI s'appuie uniquement sur les points de vue de nos membres que l'on obtient par une diversité de sondages réalisés durant l'année, et nous avons découvert que la majeure partie de nos membres sont favorables au commerce libre et équitable. C'est parce que la plupart d'entre eux comprennent que les échanges commerciaux sont bons pour les petites entreprises du Canada, pour notre économie et pour les emplois. Nous savons aussi que bon nombre de nos membres semblent être en mesure de tirer parti d'accords commerciaux comme l'AECG.

Par exemple, comme vous pouvez le voir à la troisième diapositive, dans un très récent sondage, près des deux tiers de nos membres ont dit soutenir les accords commerciaux internationaux. Cependant, seulement un propriétaire de petite entreprise sur cinq estimait avoir suffisamment de renseignements pour répondre à cette question, ce qui donne à penser qu'il faut peut-être en faire plus pour les informer au sujet des occasions que les accords commerciaux peuvent offrir à leur entreprise.

Quelques autres intervenants, y compris les producteurs visés par la gestion de l'offre, par exemple, ont peut-être d'importantes préoccupations. Nous continuons à bien écouter nos membres qui expriment ces préoccupations et les communiquons au gouvernement. Une des préoccupations que nous avons exprimées, c'est l'importance de s'assurer d'indemniser les producteurs laitiers, par exemple, en raison de tout préjudice économique découlant de l'AECG.

Même s'il y a de petites exceptions, qui sont tout de même importantes, les membres soutiennent de façon générale les accords commerciaux, même lorsqu'ils ne s'adonnent pas à de tels échanges. Cependant, combien d'entre eux participent vraiment à ce genre d'activités? Comme vous pouvez le voir à la diapositive 4, environ un membre sur cinq a vendu des biens ou des services à d'autres pays tandis qu'environ la moitié ont acheté auprès d'autres pays, et que 6 % ont l'intention de s'adonner à des activités commerciales à l'avenir.

Avec quels pays font-ils des échanges commerciaux? Comme vous pouvez le voir à la diapositive 5, les États-Unis — ce n'est pas une surprise — restent de loin l'endroit où les petites entreprises canadiennes sont le plus susceptibles de faire des affaires, mais il convient de souligner que l'UE arrive en deuxième place. Neuf pour cent de nos membres ont déclaré avoir fait des achats au sein de l'UE, et environ 6,5 % affirment y avoir fait des ventes.

La diapositive 6 vous permet de vous faire une idée des pays au sein de l'UE avec lesquels les petites entreprises ont tendance à faire des affaires. L'Allemagne et le Royaume-Uni arrivent en tête de peloton, suivis des Pays-Bas, de l'Italie et de la France, qui est aussi importante pour plus d'un tiers des petites entreprises qui font des affaires en Europe.

Nous avons aussi examiné ce que les propriétaires de petites entreprises aimeraient voir dans l'AECG et qui, selon eux, serait le plus bénéfique pour leur entreprise. Au bout du compte, comme vous pouvez le voir à la diapositive 7, ce que les petites entreprises veulent voir, c'est plus d'uniformisation, moins de réglementation, des normes qui sont simples à respecter, des formalités transfrontalières plus simples, moins de paperasse et des coûts moindres. La bonne nouvelle, c'est que l'AECG tente d'améliorer la situation dans chacun de ces domaines, puisque non seulement l'accord entraîne une réduction des tarifs, ce qui est important, mais il tente aussi de trouver des façons de réduire les obstacles non tarifaires, qui sont aussi très importants, en trouvant des façons de mieux harmoniser les normes et les règlements européens et canadiens tout en envisageant des façons de simplifier les formalités transfrontalières.

Nous savons aussi qu'il est important de communiquer les avantages de l'AECG à plus de petites entreprises. Il faut aussi les encourager à tenir compte de l'UE lorsqu'elles envisagent de pénétrer dans de nouveaux marchés. Le fait de comprendre de quelle façon les petites entreprises sont mises au courant des occasions commerciales en Europe pourrait être utile et permettre aux gouvernements, aux organisations et à d'autres intervenants de les soutenir et de les aider à saisir ces occasions. Comme vous pouvez le voir à la diapositive 8, la plupart découvrent les possibilités grâce à des contacts dans le secteur d'activité. En outre, seulement un propriétaire sur cinq a fait une étude de marché et établi ses propres contacts. De plus, environ 15 % ont vu un acheteur ou un vendeur européen communiquer avec eux et 15 % de plus ont participé à des foires commerciales.

Il convient de signaler qu'aucun propriétaire, du moins parmi les répondants du sondage, n'a participé à une mission commerciale. Je crois qu'il y a peut-être certaines leçons ici à tirer pour les décideurs lorsque viendra le temps pour eux de réfléchir à la façon de promouvoir l'accord avec l'UE à l'avenir.

La bonne nouvelle, comme vous pouvez le voir à la diapositive 9, c'est que bien plus de la moitié des entreprises qui font déjà des affaires en Europe prévoient augmenter leurs activités. Le sondage a été réalisé avant la signature de l'AECG, alors espérons qu'elles seront encore plus nombreuses à le faire lorsque de nouvelles possibilités s'offriront à elles une fois l'accord ratifié.

Vous pouvez le voir à la diapositive 10 les raisons pour lesquelles les entreprises voulaient accroître leurs échanges commerciaux avec l'Europe — pour assurer l'expansion de leur entreprise, ce que, au bout du compte, nous voulons qu'elles fassent, et pour saisir de nouvelles occasions à mesure que l'économie se rétablit — parce qu'elles voient là une solution de rechange au marché américain. Ce dernier enjeu deviendra peut-être encore plus important et encore plus motivant pour les petites entreprises au cours des prochaines années, tout dépendant de la façon dont la nouvelle administration aux États-Unis gère le dossier de l'ALENA.

Au moment de réfléchir à la façon d'encourager plus de petites entreprises à faire des affaires en Europe, il pourrait être utile de prodiguer des conseils sur la façon de surmonter certains des défis auxquels d'autres entreprises qui ont tenté de le faire ont été confrontées. Comme vous pouvez le voir à la diapositive 11, le fait de fournir des directives sur la façon de gérer certaines choses comme la fluctuation de la valeur du dollar canadien, les coûts d'expédition et ainsi de suite serait utile. Bon nombre des autres défis auxquels les entreprises sont confrontées, comme les tarifs élevés, les règles ou les normes différentes et la complexité seront réglés dans une certaine mesure par l'AECG, alors le fait de communiquer

de quelle façon l'accord permet de régler ces problèmes sera aussi très important.

En bref, une grande majorité des membres de la FCEI sont favorables au commerce libre et équitable. Bon nombre de nos membres semblent être dans une position pour bénéficier de l'AECG, mais il y en a quelques-uns qui ont tout de même d'importantes préoccupations. Nous avons communiqué ces préoccupations, comme je l'ai mentionné, au gouvernement, et nous avons souligné l'importance de trouver des façons d'atténuer les préjudices économiques qu'essuieront certains secteurs qui pourraient subir un effet néfaste découlant de l'accord commercial.

Pour terminer, il est important de bien communiquer les bénéfices et les avantages de l'AECG aux petites entreprises afin qu'elles soient plus nombreuses à avoir la confiance nécessaire pour envisager d'assurer l'expansion de leur entreprise en saisissant des occasions commerciales au sein de l'UE.

Merci de l'occasion de m'avoir invitée à prendre la parole. Je serai maintenant heureuse de répondre à vos questions.

● (1110)

**Le président:** Merci.

Nous allons maintenant passer aux Producteurs laitiers du Canada. Nous accueillons M. Leduc, directeur des Politiques et du commerce international.

Bienvenue. La parole est à vous.

**M. Yves Leduc (directeur, Politiques et commerce international, Producteurs laitiers du Canada):** Merci, monsieur le président, et merci aux membres du Comité.

**Le président:** Je suis désolé, monsieur Leduc, êtes-vous avec quelqu'un?

**M. Yves Leduc:** Oui. Je vais la présenter.

**Le président:** Allez-y, monsieur.

**M. Yves Leduc:** Je vais commencer par souligner le fait que je suis accompagné par Thérèse Beaulieu, la directrice adjointe des Communications des politiques pour les Producteurs laitiers du Canada.

Je tiens à vous remercier de l'invitation à témoigner devant le Comité aujourd'hui dans le cadre de son étude sur le projet de loi C-30. Avant de commencer, j'aimerais préciser que les préoccupations des PLC ne sont pas nécessairement liées directement au projet de loi C-30; elles ont plutôt trait aux répercussions de l'AECG en tant que telles sur le secteur laitier. Par conséquent, notre présentation portera principalement sur l'atténuation de ces répercussions négatives.

Je tiens à souligner que le secteur laitier canadien apporte une énorme contribution à l'économie canadienne. Selon la plus récente étude sur l'impact économique qui a été réalisée par ÉcoRessources, en 2015, le secteur laitier — les producteurs et les transformateurs — a contribué à hauteur de 19,9 milliards de dollars au PIB canadien et a fourni l'équivalent de 3,8 milliards de dollars en recettes fiscales tout en permettant le maintien de 221 000 emplois au pays. Comparativement à 2013, on parle d'une augmentation de 5 % de la contribution du secteur au PIB, une augmentation de 5 % des recettes fiscales et une augmentation de 3 % du nombre d'emplois maintenus au Canada. De plus, l'industrie laitière est le premier ou le deuxième secteur agricole en importance dans 7 des 10 provinces du pays.

Il est aussi important de souligner que, contrairement à ce qui se passe dans d'autres administrations où les revenus des producteurs sont hautement subventionnés, les producteurs laitiers canadiens ne reçoivent aucune subvention directe et tirent leurs revenus du marché. En comparaison, par exemple, au sein de l'Union européenne, le budget stratégique agricole commun s'élève à 58 milliards d'euros, et, à lui seul, le secteur laitier a reçu 1 milliard de dollars de plus au cours de la dernière année pour compenser les très faibles prix avec lesquels les agriculteurs ont dû composer.

À ce sujet, en ce qui concerne l'annonce faite le 10 novembre dans laquelle le gouvernement a dit qu'il offrira une aide de transition relativement à l'AECG, les PLC ont été heureux de la décision du gouvernement d'investir 250 millions de dollars pour les fermes laitières et 100 millions de dollars pour stimuler les investissements dans la mise à jour des infrastructures de transformation de l'industrie laitière canadienne. Cela montre que le gouvernement reconnaît que l'accord a un impact néfaste sur le secteur laitier. Bien que nous préférerions que tout accord commercial futur n'ait aucune répercussion négative, cet ensemble de mesures crée un précédent pour les prochaines négociations commerciales, si ces dernières devaient être nuisibles pour le secteur laitier canadien.

Les mesures annoncées favoriseront la croissance de notre secteur et seront profitables à tous les Canadiens. Cependant, elles n'abordent que partiellement les dommages qui seront causés par l'AECG. Pour les producteurs laitiers, l'accord entraînera l'expropriation de jusqu'à 2 % de la production laitière canadienne, ce qui représente 17 700 tonnes de fromage qui ne sera plus produit au Canada. Cela équivaut à la production annuelle totale de la Nouvelle-Écosse, ce qui coûtera aux producteurs laitiers canadiens jusqu'à 116 millions de dollars en pertes de revenu perpétuelles.

● (1115)

[Français]

Je vais maintenant poursuivre ma présentation en français.

Les producteurs laitiers canadiens apprécient les actions du gouvernement dans ces deux dossiers importants. Toutefois, nous demeurons préoccupés par le fait que plusieurs de nos autres enjeux restent en suspens. En particulier, la réglementation interne et les contrôles frontaliers du Canada n'ont pas été abordés dans les mesures de transition. Or, on nous avait laissé entendre qu'ils le seraient.

Il convient de noter que, le 18 novembre dernier, le gouvernement a annoncé qu'il lançait une consultation sur les changements potentiels au Programme d'exonération des droits et au Programme d'importation pour réexportation. C'est un pas dans la bonne direction, et nous continuons d'espérer que le gouvernement prendra des mesures concrètes pour empêcher que les producteurs laitiers canadiens ne subissent d'autres dommages et qu'il montrera son plein appui au système de gestion de l'offre.

Comme l'a noté le ministre MacAulay lui-même lors de la période des questions du 14 novembre, le gouvernement n'en est qu'au début de son plan d'action pour aborder les enjeux qui touchent le secteur laitier canadien. Les producteurs laitiers canadiens sont donc impatients de voir comment le gouvernement tiendra cette promesse.

Comme l'a mentionné notre ami Jacques Lefebvre, de l'Association des transformateurs laitiers du Canada, les producteurs laitiers canadiens ont également été déçus que le gouvernement n'ait pas profité de l'occasion de cette annonce du 10 novembre pour indiquer comment les nouveaux contingents tarifaires de l'AECG seront alloués.

En ce qui a trait à l'allocation des contingents tarifaires, nous continuons d'exhorter le gouvernement à faire en sorte que seuls ceux qui seront affectés négativement par l'ouverture du marché canadien — à savoir les fromagers, dans un premier temps, et, indirectement, les producteurs de lait qui approvisionnent en lait ces fromagers — soient admissibles à une part du nouveau contingent. Par conséquent, les Producteurs laitiers du Canada, ou PLC, recommandent fortement de n'attribuer les nouveaux contingents tarifaires pour le fromage qu'aux transformateurs de fromages.

De ce point de vue, les fromagers affectés par l'accord, qu'ils soient de grande ou de petite taille, individuellement ou collectivement — et j'aimerais mentionner ici qu'un certain nombre de petits et moyens fromagers tentent de se regrouper pour se positionner en tant qu'importateurs acceptables —, devraient être traités justement et être admissibles à une part du nouveau contingent. L'attribution des contingents aux fromagers contribuera à maintenir la stabilité du marché canadien, qui est un élément important, et permettra aux fromages importés d'accéder à des réseaux de distribution établis. À notre avis, cela devrait aider à maximiser les taux d'utilisation et éviterait la spéculation et le recours à des pratiques commerciales qui auraient des effets perturbateurs sur le marché canadien. Selon nous, les fromagers canadiens sont donc les mieux placés pour importer des fromages au Canada d'une manière qui minimise la spéculation. En effet, ils n'ont aucun intérêt à affecter négativement ou à perturber leur propre marché.

De plus, bien que nous soyons d'avis qu'il est important d'attribuer les contingents tarifaires de façon à permettre aux fromagers d'établir des relations à long terme avec leurs clients et de s'assurer que la quote-part du contingent tarifaire est suffisante pour développer des affaires durables, les PLC s'opposent à l'attribution de nouveaux contingents tarifaires, soit aux détaillants ou aux distributeurs. Nonobstant la contribution économique des détaillants à l'économie du Canada, nous sommes d'avis que l'attribution à ces derniers de toute part des contingents tarifaires n'entraînera qu'une substitution des fromages canadiens par des fromages importés et ne produira aucun avantage additionnel.

En conclusion, les Producteurs laitiers du Canada veulent continuer d'être d'importants contributeurs à l'économie du Canada. Ils veulent continuer à travailler de concert avec le gouvernement afin d'assurer la durabilité du secteur laitier assujéti à la gestion de l'offre. Nous avons pris la parole publiquement à de nombreuses reprises pour préciser que nous ne nous opposons pas à l'AECG ou à tout autre accord commercial pourvu que le secteur laitier canadien ne soit pas affecté négativement. L'industrie laitière du Canada subira des conséquences négatives à la suite de l'AECG, et bien que les PLC soient reconnaissants des mesures annoncées, nous croyons qu'il reste encore beaucoup de travail à faire, ce que reconnaît le gouvernement.

Je vous remercie.

● (1120)

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Leduc.

[Traduction]

Nous allons passer à Manitobah Mukluks. Nous accueillons Josh Fine, chef de la gestion de la marque.

La parole est vous, monsieur.

**M. Josh Fine (chef de la gestion de la marque, Manitobah Mukluks):** Merci.

Je vous remercie de l'occasion de participer au processus actuel. Je suis partenaire et chef de la gestion de la marque de Manitobah Mukluks, une entreprise autochtone de Winnipeg. Il s'agit de la marque de bottes et de chaussures qui affiche la croissance la plus rapide au Canada. Nous produisons plus de 150 000 paires de chaussures par année et racontons notre histoire canadienne unique dans 48 pays à l'échelle de la planète. Nos produits sont vendus dans 800 magasins de détail du Canada et des États-Unis, ainsi qu'à l'échelle internationale, grâce à notre solide présence commerciale en ligne, qui représente actuellement plus de la moitié de nos activités.

Nous sommes enthousiastes au sujet de l'AECG, et ce, pour deux raisons. Premièrement, il nous permet de remplir notre mission, qui consiste à créer une marque autochtone vraiment mondiale, et, deuxièmement, cette réussite mondiale accrue nous permet d'avoir un impact plus important sur nos collectivités locales. Je tiens aussi à rappeler l'importance du changement des habitudes des consommateurs, particulièrement en ce qui concerne le commerce électronique, qui rend les marchés étrangers de plus en plus pertinents pour de plus petites entreprises comme la nôtre.

Traditionnellement, pour les petites et moyennes entreprises — et particulièrement les entreprises autochtones — l'« économie mondiale » — entre guillemets — était inaccessible. Bon nombre d'entreprises de notre taille n'ont pas la capacité et les ressources pour composer avec la complexité et les coûts associés à la création de marchés à l'étranger. Les programmes d'aide gouvernementaux comme le Service des délégués commerciaux aident assurément à éliminer certains de ces obstacles, mais, tout de même, c'est irréaliste et trop coûteux pour de nombreuses entreprises. Il y a 10 ans, Manitobah n'aurait pas pu tirer profit de l'AECG.

Dans l'économie actuelle, le commerce en ligne joue un rôle critique dans la démocratisation du commerce. Il nous permet et permet aussi à d'autres petites entreprises de tirer vraiment profit de l'économie mondiale et des avantages offerts par l'AECG. Nous pouvons maintenant servir des clients à Paris et à Londres grâce à une publicité qui nous coûte 10 ¢ et à un clic d'un client potentiel. Dans le passé, de nombreuses foires commerciales, de nombreux distributeurs et de nombreuses dépenses de voyage nous séparaient des consommateurs de Londres et de Paris. De nos jours, ils sont beaucoup plus accessibles. Une bonne partie des problèmes concrets liés à l'entrée dans des marchés ont maintenant été réglés grâce à la modification des habitudes d'achat en ligne des consommateurs. Nous pouvons maintenant livrer concurrence à l'échelle mondiale contre des compétiteurs valant plusieurs milliards de dollars, et ce, en racontant notre histoire non seulement à des auditoires locaux, mais aussi à de nombreux consommateurs européens, qui se reconnaissent dans notre histoire et notre mission.

Grâce à cette nouvelle accessibilité, des accords commerciaux comme l'AECG deviennent de plus en plus bénéfiques. Ils nous permettent de réussir à l'échelle mondiale. Actuellement, les consommateurs qui achètent nos produits canadiens en ligne doivent payer de surprenants droits de 17 % après avoir fait leur achat. Le fait d'éliminer ce tarif, comme l'AECG le promet, nous aidera à maximiser cet aspect important de nos activités. Les prix sont importants pour les consommateurs, et ces 17 % supplémentaires sont un obstacle qui peut faire la différence entre la réussite ou l'échec dans nos marchés cibles.

L'impact social que peut avoir l'accord est aussi très intéressant. Certaines de nos bottes confectionnées par des artistes qui racontent une histoire, les Storyboots, se vendent jusqu'à 1 500 ou 2 000 \$. Il s'agit d'un programme de commerce équitable dans le cadre duquel les artistes autochtones reçoivent 100 % des produits de leur travail.

Nous misons sur notre cadre de distribution — en ligne et en magasin — pour faire connaître ces oeuvres d'art et cette culture à un auditoire mondial. Plus on s'éloigne d'ici, plus cette culture et cet art sont appréciés et admirés. Même si 100 % des produits de la vente reviennent à l'artiste, les consommateurs en Europe ont été pris par surprise en ayant à payer un droit de plus de 200 \$ pour chaque achat. Le fait d'éliminer ce droit tarifaire nous permettra d'avoir plus de succès en Europe dans le cadre de notre programme sur ces bottes qui racontent une histoire, ce qui nous aidera, par le fait même, à aider les artisans à créer des entreprises, ce qui nous permet de garder cette composante importante de notre culture vivante et dynamique.

En conclusion, en éliminant les obstacles au commerce restants et en permettant la libre circulation des marchandises, surtout les marchandises achetées en ligne, l'AECG peut permettre à des petites entreprises comme la nôtre de participer vraiment à l'économie mondiale d'une façon beaucoup plus importante.

Merci.

• (1125)

**Le président:** Merci, monsieur Fine. Au cours de la dernière année, environ, le Comité a rencontré beaucoup de propriétaires d'entreprise, et la vôtre est définitivement unique et très canadienne. Nous sommes heureux d'avoir pu vous entendre, et nous vous remercions d'être là.

Nous allons maintenant passer au Conseil canadien du commerce de détail. Nous accueillons Karl Littler, vice-président des Affaires publiques.

La parole est à vous, monsieur.

**M. Karl Littler (vice-président, Affaires publiques, Conseil canadien du commerce de détail):** Merci.

Monsieur le président, merci de l'occasion que vous m'offrez aujourd'hui de présenter le point de vue du secteur du commerce de détail sur l'Accord économique et commercial global. Nous sommes ravis qu'on en soit rendu à cette étape de l'étude, vu certaines des incertitudes liées, en premier lieu, au Brexit, puis à la situation de la Wallonie, dans le cadre du processus d'élaboration de l'AECG. Les détaillants sont très préoccupés par l'émergence d'un sentiment anti-libre-échange à l'échelle mondiale et par les dernières choses qui ont été dites au sujet du Partenariat transpacifique au sud de la frontière.

Dans ce contexte de plus en plus difficile, le fait de conclure un accord entre 28 États membres est une réalisation digne de mention. Les gouvernements canadiens successifs méritent beaucoup d'éloges pour être parvenus à imaginer, négocier et livrer l'AECG.

Le Conseil canadien du commerce de détail est un grand partisan du libre-échange, que ce soit grâce à des accords bilatéraux ou des accords multilatéraux comme celui-ci. Et ce, pour une raison très simple. Les accords de libre-échange éliminent les droits de douane des marchandises que nous importons. Cela nous permet, par conséquent, d'offrir des prix plus bas aux consommateurs et, idéalement, d'accroître les volumes de vente et les niveaux d'activités et d'emplois connexes.

Ces droits de douane ne sont pas du tout des coûts mineurs. Les souliers sont les principaux articles de détail obtenus en Europe, et, dans la plupart des cas, ils sont associés à des droits allant de 18 à 20 %. Dans un même ordre d'idées, la plupart des vêtements sont passibles de droits de 18 %. Bien sûr, ces droits sont eux-mêmes assujettis à la taxe de vente. Une fois tout comptabilisé, et sans même parler des taxes de vente qui seront imposées par la suite, les droits ont habituellement pour effet d'augmenter de plus de 20 % le prix payé par les consommateurs canadiens.

L'élimination des tarifs aura non seulement pour effet de réduire les prix, mais aussi d'accroître les choix des consommateurs, puisque des biens qui, sinon, ne seraient pas compétitifs, deviennent commercialisables.

En plus des détaillants qui sont favorables à la réduction des tarifs, nos membres épiciers appuient aussi beaucoup les dispositions de l'AECG sur l'augmentation de 16 000 tonnes métriques des importations de fromage européen. Je dois souligner que, contrairement à ce que mon collègue des Producteurs laitiers du Canada a dit, nous excluons la portion industrielle de ce chiffre.

Le CCCD recommande que 100 % de ce nouveau quota pour les fromages soit attribué exclusivement aux détaillants. Cela serait très avantageux, selon nous, tant pour les agriculteurs canadiens que pour les consommateurs canadiens.

Premièrement, pour ce qui est des agriculteurs, il faut réaliser un processus d'attribution, mais le CCCD propose que le processus d'attribution du quota de fromages soit fondé sur les niveaux de vente combinés des fromages importés et nationaux de l'année précédente. Le fait d'associer les attributions futures aux détaillants avec les ventes de l'ensemble de la catégorie des fromages incitera fortement les détaillants à accroître à la fois les ventes des fromages nationaux et des fromages importés. Cette mesure serait directement bénéfique pour les agriculteurs canadiens.

Deuxièmement, l'appétit des consommateurs canadiens pour les fromages a augmenté de façon importante. L'attribution directe du quota aux épiciers permettra aux détaillants de s'assurer de fournir le bon produit, aux bons consommateurs, au bon prix.

Les détaillants pourront non seulement s'assurer que le quota est utilisé pour importer des fromages demandés par les consommateurs, mais aussi — ce qui est important — ils pourront éliminer les composantes inflationnistes inhérentes au système de quota actuel fondé sur les tierces parties et réduire, selon les estimations de nos membres, de 20 à 40 % les coûts supplémentaires actuellement associés à ce système.

Monsieur le président, l'AECG se traduira par des bénéfices tangibles relativement à certains des besoins fondamentaux des consommateurs, notamment l'alimentation et les vêtements. L'accord aura pour effet de diversifier les choix et de réduire les prix payés par les Canadiens.

Nous vous encourageons fortement à soutenir et ratifier cet accord et, en effet, tout autre accord commercial bilatéral multilatéral, que ce soit avec le Royaume-Uni après le Brexit, ou avec les pays de la région Asie-Pacifique qui le veulent, maintenant que le PTP semble s'être effondré.

Merci, monsieur le président.

**Le président:** Merci, monsieur.

Nous allons commencer la discussion avec les députés, en commençant par les conservateurs.

Vous avez cinq minutes, monsieur Hoback. La parole est à vous.

**M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC):** Merci, monsieur Eyking.

Je tiens à remercier les témoins d'être là aujourd'hui en ce beau jeudi matin enneigé pour parler d'un de mes sujets de prédilection, et j'ai nommé, bien sûr, le commerce et l'AECG.

Je vais commencer par vous, Karl. Je suis un peu curieux. Vous avez parlé de l'attribution du quota de fromage. Vous dites que tout devrait aller aux détaillants. De quelle façon allez-vous faire une distinction entre la taille de ces détaillants? Par exemple, il se peut qu'un petit magasin de quartier qui vend seulement du fromage voudra sa part, et puis il y aura les détaillants comme Costco et Walmart qui vendent de grandes quantités de fromage tout simplement en raison de leur énorme taille.

• (1130)

**M. Karl Littler:** Selon nous, il faudrait procéder au prorata en fonction des ventes de l'année précédente. Un recalibrage serait nécessaire, soit...

**M. Randy Hoback:** Prenons l'exemple de Walmart, c'est l'entreprise qui me vient à l'esprit. Si Walmart possède, disons, 100 magasins un peu partout au Canada, prenez-vous les 100 magasins, pour ensuite diviser par...? Faut-il tenir compte du volume total, qu'on divise ensuite par 100 pour finalement déterminer l'attribution de base de Walmart, cette méthode étant aussi utilisée pour calculer l'attribution de base des autres petits détaillants?

**M. Karl Littler:** Je ne crois pas qu'il faudrait procéder à une répartition au niveau des magasins individuels pour...

**M. Randy Hoback:** Dans ce cas là, de quelle façon faut-il répartir le quota pour permettre aux petits joueurs d'avoir accès à ce marché?

**M. Karl Littler:** En fait, les petits détaillants auraient accès au marché, parce que, s'ils se spécialisent dans la vente de fromages, ils auront déjà, au regard de leur taille, une portion plus importante des ventes globales dans le marché.

**M. Randy Hoback:** Ce serait donc un pourcentage.

**M. Karl Littler:** Oui, ce serait un pourcentage. Ce que nous proposons, c'est de s'appuyer sur les ventes des fromages d'ici et des fromages importés, parce qu'on incite ainsi les détaillants à proposer aussi des fromages produits ici.

**M. Randy Hoback:** Vous pouvez donc définir une formule qui, en fait, permettrait de tout de même protéger les petits...

**M. Karl Littler:** Nous croyons que c'est possible.

**M. Randy Hoback:** ... tout en laissant de la place pour les plus gros joueurs qui veulent avoir accès à leur part des fromages.

Selon vous, faut-il réexaminer tout le système des quotas? J'entends beaucoup de détaillants se plaindre du fait que, dans le cadre du système de quotas actuel, ils sont obligés d'acheter des produits dont ils ne veulent pas afin d'avoir accès aux produits qu'ils désirent. Croyez-vous que l'heure est venue, si nous procédons ainsi, de réaliser une refonte en profondeur du système?

**M. Karl Littler:** Je crois qu'il est toujours approprié d'examiner les mécanismes de distribution des produits, surtout lorsqu'il y a des plaintes.

Je dois dire que je ne prétends pas être un expert dans ce domaine précis. Nous avons une section qui s'occupe des épiceries. Malheureusement, je représente les deux points de vue aujourd'hui. Nous serions assurément prêts à nous pencher sur cette question, avec tous les membres intéressés, en collaboration avec des intervenants plus spécialisés.



**M. Randy Hoback:** D'accord.

Monsieur Sinclair, vous avez dit qu'il fallait plus de temps, plus d'études et plus de consultations. J'en reviens au PTP. Vous disiez la même chose: qu'il fallait plus de temps et plus d'études. En fait, le Comité a consacré une autre année entière à l'étude et a tenu d'autres consultations. Et donc, maintenant, êtes-vous favorable au PTP?

**M. Scott Sinclair:** Je préfère parler de l'AECG aujourd'hui.

**M. Randy Hoback:** Selon moi, la question que je vous pose...

**M. Scott Sinclair:** Vous avez demandé pourquoi...

**M. Randy Hoback:** ... est liée à l'AECG. Et la raison pour laquelle je vous pose cette question, c'est que, peu importe le temps que nous consacrons à ce dossier et peu importe le nombre de consultations que nous menons, vous ne serez jamais favorable à ce genre d'accord commercial de toute façon. Alors pourquoi...

**M. Scott Sinclair:** Monsieur Hoback...

**Le président:** Je suis désolé, c'est difficile lorsqu'on procède par vidéoconférence. Il y a un décalage entre les interventions des témoins et, bien sûr, des députés. Donnez-vous un peu plus de temps pour répondre à la question.

**M. Randy Hoback:** J'espère bien qu'il répondra à ma question. J'ai posé une question très précise.

**Le président:** J'ai arrêté le chronomètre; tout est beau. Échangez plus lentement afin qu'il soit possible de répondre.

Monsieur Sinclair, la parole est à vous. Allez-y.

**M. Scott Sinclair:** Merci.

Eh bien, monsieur Hoback, comme vous le savez, il y a eu un certain nombre — je dirais — d'obstacles imprévus en Europe relativement à la signature de l'AECG. Ces problèmes ont été réglés grâce à l'élaboration d'un instrument conjoint d'interprétation. Je ne crois pas que le Comité ait étudié cet instrument. Il y a d'autres...

**M. Randy Hoback:** Les négociateurs eux-mêmes sont venus nous dire que l'accord commercial qui a été conçu il y a deux ans est essentiellement resté le même, à part les changements liés au RDIE et aux instruments financiers, qui, de toute façon, n'entrent pas en vigueur tant que tous les pays européens ne les auront pas approuvés. Par conséquent, l'accord provisoire qui entrerait en vigueur immédiatement est le même accord que celui dont on parle depuis sept ans.

Je tiens à vous rappeler que toutes les provinces, toutes les associations, tous les groupes qui voulaient participer au processus de consultation sur l'AECG ont pu le faire. Nous n'avons refusé personne. Alors comment pouvez-vous revenir et dire que, après sept ans de négociation, il faut encore sept ans d'étude? Ce n'est tout simplement pas logique selon moi. En réalité, j'ai l'impression que peu importe ce que vous faites, nous ne réussirons jamais à vous convaincre que c'est un bon accord.

**M. Scott Sinclair:** Je ne suis pas convaincu que c'est un bon accord en raison de mon étude approfondie du texte, mais ce n'est pas tous les Canadiens qui ont eu l'occasion de le faire. Assurément, seulement un nombre très restreint d'intervenants ont été invités à participer à ces audiences précises, qui sont très importantes.

**M. Randy Hoback:** À quels Canadiens qui voulaient participer a-t-on refusé l'accès? Dites-moi quel groupe est allé voir Affaires mondiales ou les responsables du commerce pour dire, eh, je veux participer avant de se faire dire que ce n'était pas possible? Pouvez-vous en nommer un?

**M. Scott Sinclair:** Je ne suis pas au courant que des témoins ont parlé des répercussions pour les consommateurs et la santé des changements apportés au système de brevet. Si vous comparez le processus à celui du Partenariat transpacifique...

Si vous me permettez de répondre en vous décrivant une ligne du temps, je serai bref.

Si on compare l'AECG...

• (1135)

**Le président:** Je suis désolé, monsieur Sinclair. Vous aurez peut-être une autre occasion de répondre à cette question, mais le temps de M. Hoback est écoulé. Il reste encore beaucoup de temps ce matin.

Nous allons passer à M. Dhaliwal, pour cinq minutes.

Allez-y, monsieur.

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

Merci aux témoins.

Madame Pohlmann, sur les 109 000 entreprises membres de votre Fédération, combien sont des petites entreprises?

**Mme Corinne Pohlmann:** Je dirais probablement environ 98 %.

**M. Sukh Dhaliwal:** Je viens d'une circonscription où la majeure partie des entreprises sont de petites entreprises, alors j'en suis ravi. Êtes-vous d'accord avec M. Fine quant au fait que l'Accord sera favorable aux petites entreprises? Et pourriez-vous m'expliquer de quelle façon cet accord aiderait les petites entreprises, par exemple, dans ma circonscription de Surrey-Newton, ou en Colombie-Britannique?

**Mme Corinne Pohlmann:** Absolument. Je suis tout à fait d'accord avec le témoignage de M. Fine. Nous avons très souvent entendu exactement les propos mêmes qu'il a tenus. Le commerce électronique, par exemple, a été une bénédiction pour de nombreuses petites entreprises, qui ont ainsi pu avoir accès aux marchés internationaux beaucoup plus facilement qu'il y a 10 ou 15 ans. Ces entreprises ont maintenant des clients partout dans le monde. Certains des principaux obstacles auxquels elles sont confrontées sont les coûts, les tarifs et les obstacles non tarifaires, c'est-à-dire la compréhension des règles. Ce peut être très compliqué, et cela peut décourager beaucoup de petites entreprises, qui ne tenteront même pas d'accroître leur présence dans un marché précis une fois qu'elles y pénètrent.

Selon moi, le fait de trouver des façons de conclure un accord qui permettra de réduire ce niveau de complexité et de réduire ces coûts poussera plus d'entreprises non seulement à s'intéresser à la question, mais à pénétrer dans de nouveaux marchés.

**M. Sukh Dhaliwal:** Vous avez aussi mentionné que près de 18 % des petites entreprises ne sont pas informées au sujet de l'AECG et de ces accords commerciaux. Selon vous, qu'est-ce que le gouvernement ou des organisations comme la vôtre devraient faire pour sensibiliser ces petites entreprises afin qu'elles puissent tirer parti d'accords de libre-échange comme l'AECG?

**Mme Corinne Pohlmann:** Je crois qu'une partie du problème, c'est qu'elles ne comprennent pas quels sont les avantages de pénétrer dans de nouveaux marchés. Il faut donc les aider à comprendre pourquoi des accords comme celui-ci peuvent faire en sorte qu'il est plus facile de faire des affaires dans de nouveaux marchés, surtout ailleurs qu'aux États-Unis, parce que c'est vers ce pays que beaucoup de petites entreprises ont tendance à se tourner en premier. Je crois que c'est une question de sensibilisation. Il faut que des groupes comme le nôtre fassent des efforts pour expliquer ces choses aux petites entreprises. Il faut aussi que le gouvernement puisse expliquer plus facilement ce que de tels accords signifient concrètement. Les propriétaires de ces entreprises ne vont pas lire au complet le long document de l'accord: qu'est-ce que cela signifie concrètement?

Je crois que des choses comme le Service des délégués commerciaux deviennent très importantes, parce qu'elles assurent en partie cette simplicité lorsque les entreprises ont de telles questions. Le simple fait de promouvoir beaucoup mieux le Service des délégués commerciaux pourrait être utile, parce que beaucoup de petites entreprises ne sont même pas au courant de ce service utile qui leur est offert. Beaucoup estiment être trop petites pour l'utiliser, elles pensent que c'est un service réservé aux grandes entreprises.

Il faut donc qu'elles abandonnent cette croyance qu'elles sont trop petites pour être importantes et que personne ne s'intéresse à elles. Il faut leur faire comprendre qu'elles sont importantes et qu'il est très important pour elles de penser à ces autres marchés, et qu'il y a des ressources qui sont là pour les aider.

**M. Sukh Dhaliwal:** Merci.

Monsieur Littler et monsieur Leduc, je vous ai écoutés tous les deux et je suis confus.

Monsieur Littler, pouvez-vous expliquer comment, de son côté, M. Leduc peut dire que l'Accord aura un impact négatif sur le secteur laitier, tandis que, de votre côté, vous dites que l'impact sera positif? Êtes-vous d'accord avec M. Leduc, ou y a-t-il quoi que ce soit que vous croyez avoir oublié?

**M. Karl Littler:** Je dirais que, à l'exception des acheteurs industriels, lorsqu'il est question de fromage, les consommateurs achètent presque exclusivement des fromages auprès des détaillants. Il y a la vente à la ferme, certaines possibilités d'achat directement auprès des producteurs et ce genre de choses, mais, au bout du compte, c'est une décision que le consommateur prend au niveau de la vente au détail. Selon nous, la petite marge de profit et la distorsion minimale entre le fabricant et le détaillant est probablement la meilleure solution pour ce qui est du prix.

Nous comprenons la préoccupation des Producteurs laitiers du Canada sur le potentiel de substitution, et c'est la raison pour laquelle notre proposition précisait que l'attribution devait être définie en fonction des ventes de produits nationaux et importés, ce qui inciterait nos membres à tenter d'accroître les ventes de produits nationaux afin d'augmenter leur part de l'attribution. Il faudrait procéder à un rajustement périodique, mais nous croyons que c'est une bonne façon de régler... Ou c'est une mesure qui incite les détaillants à continuer à promouvoir les produits nationaux plutôt que de simplement se tourner vers leur quota de fromages importés.

• (1140)

**M. Sukh Dhaliwal:** Merci.

Monsieur Leduc, voulez-vous ajouter quelque chose?

**Le président:** Ce devra être une réponse brève, si c'est possible.

**M. Yves Leduc:** Si vous me le permettez, oui.

Je ne suis pas surpris d'entendre M. Littler dire que 100 % du quota des fromages doit revenir aux détaillants. C'est la position de son organisation depuis longtemps. Nous voyons évidemment les choses d'un œil différent à ce sujet.

Je ne suis pas d'accord avec M. Littler lorsqu'il dit que les agriculteurs sortiront gagnants si 100 % du quota est attribué aux détaillants. Selon nous, attribuer le quota de fromages aux producteurs de fromages eux-mêmes est une situation où il n'y a pas de perdants — de notre point de vue — maintenant que ces 17 000 tonnes de fromage pénétreront sur le marché canadien. Soyez-en sûrs, ces fromages arriveront sur le marché canadien. Cela ne fait aucun doute de notre point de vue.

Il ne faut pas oublier le fait que, année après année, les producteurs laitiers investissent l'équivalent de 120 millions de dollars pour promouvoir la consommation, non seulement de fromages canadiens, mais de produits laitiers au pays. Selon nous, si nous bénéficions d'une certaine croissance dernièrement, c'est en grande partie en raison des investissements des producteurs laitiers partout au pays dans le marché canadien.

De ce point de vue, nous croyons qu'il faut cibler ceux qui sont le mieux placés pour aider le secteur à croître à l'avenir, et il faut le faire en attribuant ce quota aux producteurs de fromage, et nous estimons que cette mesure sera indirectement bénéfique pour les agriculteurs, qui pourront continuer à fournir du lait aux fabricants de fromage.

**Le président:** Merci.

Nous devons passer à autre chose, mais tout d'abord, j'aimerais seulement rappeler aux députés qu'il vaut mieux commencer par les questions qui appellent une longue réponse plutôt que de les garder pour la fin. De cette façon, je n'ai pas besoin d'interrompre les témoins.

Passons maintenant à une intervention du NPD.

Madame Ramsey, vous avez la parole pour cinq minutes. Allez-y, je vous prie.

**Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD):** Merci, monsieur le président.

Merci à tout le monde de comparaître aujourd'hui. Je reconnais beaucoup de visages dans la salle aujourd'hui.

Monsieur Sinclair, je tiens à vous remercier de vos commentaires. Contrairement à mon collègue, j'entends continuellement des gens soulever des préoccupations à l'égard du coût des médicaments pharmaceutiques au Canada. La plupart des Canadiens souffrent à cause du prix élevé des médicaments. Le projet de loi C-30 est constitué à 25 % de modifications relatives aux brevets. Il va avoir une incidence généralisée sur le coût et miner le pouvoir d'achat au détail des Canadiens. Ils vont le perdre, car ils devront payer plus cher pour obtenir des médicaments.

Nous avons demandé une analyse du négociateur en chef, mais nous ne l'avons pas obtenue. Les libéraux, dans des législatures antérieures, ont aussi demandé qu'on effectue une analyse complète de l'impact de la perte sur les provinces et sur les Canadiens.

Pouvez-vous me dire si vous êtes au courant de l'existence d'une telle analyse à l'échelon gouvernemental, et pouvez-vous ensuite nous parler de l'analyse menée par le CCPA sur cette question?

**M. Scott Sinclair:** Merci.

L'analyse publiée par le CCPA, qui a ensuite paru dans une revue scientifique à comité de lecture, a été réalisée par deux chercheurs, Joel Lexchin et Marc-André Gagnon. L'étude a été menée en 2013. Le chiffre de 850 millions de dollars par année que je viens de citer provient des deux modifications qui figurent dans la version définitive de l'AECG, à savoir celles touchant les certificats de protection supplémentaire, qui peuvent prolonger les brevets pendant une période allant jusqu'à deux ans, et d'un nouveau droit d'appel touchant les litiges relatifs aux liens entre les brevets. Comme par hasard, ce chiffre annule en fait les retombées potentielles de l'élimination de tous les tarifs actuels sur les importations de l'Union européenne au Canada, qui s'élèvent à environ 600 millions d'euros.

À ma connaissance, le gouvernement a examiné très soigneusement au moins les aspects de l'AECG qui concernent la prolongation de la durée du brevet. Il en a été question plusieurs fois dans les médias, et je crois que des représentants ont mentionné cette analyse devant un autre comité. Alors, je serais très étonné qu'elle n'existe pas, du moins en ce qui concerne les certifications de protection supplémentaire. J'ose espérer que le gouvernement la remettra au Comité.

**Mme Tracey Ramsey:** Je comprends cela. Je pense qu'il s'agissait du comité de la santé, où le sous-ministre adjoint a admis qu'il y aurait des coûts. Je ne suis pas au courant de l'analyse, mais nous allons nous informer.

Le deuxième aspect dont j'aimerais parler est le RDIE. C'est l'autre disposition qui suscite beaucoup de vives réactions. C'est essentiellement ce qui a presque fait échouer la ratification en Belgique; c'était en raison de cette disposition. C'est là que se trouve cet énoncé d'interprétation qui, d'après ce que le Comité s'est fait dire cette semaine, ne tient pas la route sur le plan juridique, car il n'a pas le même poids juridique que le texte.

Je me demande si vous pourriez parler de l'inclusion du RDIE et de l'incidence qu'il aura selon vous au Canada.

• (1145)

**M. Scott Sinclair:** Je crois qu'il aura une incidence très négative au Canada s'il finit par être mis en place intégralement... Il ne sera pas appliqué provisoirement. Il suscite encore de vives préoccupations en Europe, et chaque État membre doit le ratifier.

Cela dit, je pense qu'il est très mal avisé de vouloir étendre le système qui a permis de nous attaquer à maintes reprises dans le cadre de l'ALENA. Les investisseurs européens sont des utilisateurs très actifs du RDIE. De fait, plus de la moitié des litiges liés au RDIE — tous traités confondus, y compris les accords bilatéraux — ont été amorcés par des investisseurs européens. L'an dernier, parmi les dix principaux pays où se trouvent les investisseurs, sept étaient membres de l'Union européenne. Si ce système est instauré, nous pouvons nous attendre à une multiplication du genre de poursuites que nous avons vues dans le cadre de l'ALENA contre des règlements non discriminatoires pris dans l'intérêt public. Il suffit de penser à l'affaire concernant l'évaluation environnementale du projet de carrière de la péninsule de Digby, ou à la contestation du moratoire de l'Ontario sur les parcs éoliens marins — l'affaire Windstream —, deux litiges récents où nous n'avons pas eu gain de cause.

**Le président:** Merci, monsieur.

Le temps du NPD est écoulé. Nous allons maintenant passer aux libéraux.

Monsieur Peterson, vous avez la parole pour cinq minutes. Allez-y, monsieur.

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

Merci à tous d'être avec nous ce matin. Nous vous avons tous déjà vus ici, à l'exception de M. Fine.

Je suis ravi que vous soyez ici; quelle histoire fascinante. Je suis très heureux d'entendre parler de la réussite des Manitobah Mukluks.

Vous avez mentionné que la moitié de votre activité commerciale tient au commerce électronique, et vos chiffres vous permettent sûrement de définir le marché. D'où viennent la plupart des transactions de commerce électronique? Sont-elles locales, ou est-ce que vous exportez également?

**M. Josh Fine:** Environ 20 % de la marchandise est exportée, et environ 80 % restent au pays. Dans ce marché d'exportation, la vaste majorité des achats se font aux États-Unis, car nous pouvons offrir la même proposition de valeur aux consommateurs de ce pays qu'aux nôtres.

En Europe, la proposition de valeur est vraiment différente. En raison de tous les obstacles à surmonter pour se rendre au marché, notre produit est considéré comme étant très haut de gamme. Je crois que nous pourrions connaître le même succès en Europe. Certes, le trafic sur notre site Web montre qu'il y a un intérêt, mais nous n'arrivons tout simplement pas à offrir la même proposition de valeur, à cause des coûts supplémentaires.

**M. Kyle Peterson:** Ces coûts sont, bien sûr, les droits dont vous avez parlé dans votre déclaration préliminaire.

Ce qui m'amène à ma prochaine question. Vous attendez-vous à ce que le marché européen puisse être aussi important pour vous que le marché américain si cet accord entre en vigueur?

**M. Josh Fine:** Je ne crois pas que l'accord va nécessairement avoir un tel impact, certainement pas à court terme. À mon avis, il accroît notre capacité de nous tailler une place sur davantage de marchés en Europe.

**M. Kyle Peterson:** M. Littler a parlé un peu du fait que le libre-échange consiste à permettre non seulement qu'on exporte des marchandises en franchise de droits, mais aussi que les fabricants canadiens puissent se procurer des intrants en franchise de droits également, ce qui aide à réduire les coûts pour cette raison.

Achetez-vous certains de vos intrants à l'étranger, ou est-ce que tout...?

**M. Josh Fine:** Nombre de nos intrants viennent de l'étranger, mais pas d'Europe. Les composantes de chaussures tendent à venir de l'Asie, alors c'est là que nous les achetons. C'est un aspect à l'égard duquel le PTP nous aiderait globalement, ou du moins il nous aurait aidés.

**M. Kyle Peterson:** C'est tout simplement fascinant. Vous avez mentionné les Storyboots, et je serais ravi d'en apprendre davantage si jamais nous avons l'occasion d'en parler à un autre moment. C'est un succès remarquable.

Vous avez mentionné que votre entreprise appartient à des intérêts autochtones. Je crois vous avoir entendu dire que vous êtes l'un des associés.

**M. Josh Fine:** C'est exact. Je ne suis pas Autochtone, par contre. Mon associée, Sean McCormick est Autochtone. Elle est la fondatrice de l'entreprise.

**M. Kyle Peterson:** C'est excellent.

**M. Josh Fine:** Je suis devenu associé il y a environ huit ans.

**M. Kyle Peterson:** Combien d'employés avez-vous actuellement?

**M. Josh Fine:** Le nombre d'employés varie de 80 à 120, selon la saison.

**M. Kyle Peterson:** Fantastique! Et tout le monde est au Manitoba?

**M. Josh Fine:** Non, en fait, j'exerce mes activités ici même, à Gatineau. Nous avons une salle d'exposition et un bureau des ventes. Nos activités de vente, de marketing et de commerce électronique sont menées ici, juste à l'extérieur d'Ottawa, tandis que la fabrication, la distribution et les finances sont à Winnipeg.

• (1150)

**M. Kyle Peterson:** Il va falloir que je traverse le pont et que j'aie vous voir à un moment donné. Je ne savais pas que vous étiez si près. C'est excellent.

**M. Josh Fine:** C'est fantastique.

**M. Kyle Peterson:** Merci beaucoup, monsieur Fine.

Monsieur Littler, j'aimerais revenir sur certains points que vous avez soulevés. Vous avez mentionné, comme je l'ai dit à M. Fine, que le prix des intrants et des éléments du prix de revient assumé par les fabricants et les détaillants canadiens baisserait. Vous attendez-vous à ce que les détaillants refilent ces économies au consommateur, ou pensez-vous qu'ils vont en quelque sorte les absorber et maintenir le prix?

**M. Karl Littler:** Oui. Il y a deux volets à cela. Il ne faut pas perdre de vue que le coût des marchandises n'est qu'un intrant parmi d'autres pour un détaillant, car celui-ci doit s'occuper d'une foule de choses, de la main-d'oeuvre jusqu'aux services publics, en passant par l'occupation. À un moment donné, quelqu'un a recensé 73 facteurs.

Cela n'influera pas sur un seul facteur. Il règne une concurrence féroce dans le commerce de détail, et nous croyons que la plupart de ces économies seront appliquées à la compétitivité.

Dans la mesure où le coût des intrants est réduit, il ne va pas de soi que les économies se rendront au cent près jusqu'au consommateur, car il peut y avoir d'autres décisions à prendre. On peut décider d'investir. On peut devoir composer avec des variations du taux de change. On peut décider d'embaucher du personnel. Quoi qu'il en soit, cela procure certainement un avantage énorme aux consommateurs en ce qui concerne le prix et l'économie dans son ensemble.

**M. Kyle Peterson:** D'accord. Merci.

J'ai du temps pour une dernière question, alors je vais m'adresser à Mme Pohlmann.

**Le président:** Il faudra que la question et la réponse soient brèves.

**M. Kyle Peterson:** Vous avez mentionné que 18 % de vos membres ne tirent pas parti des accords commerciaux en général ou n'ont pas suffisamment d'information à ce sujet. Que pouvons-nous faire pour vous aider? Je sais que vos membres ne sont pas les seuls dans cette situation. Nous entendons souvent cela. Que devrions-nous faire, en tant que gouvernement, pour veiller à ce que nos sociétés et nos PME puissent franchir ces portes lorsque nous les ouvrirons au moyen d'accords commerciaux?

**Mme Corinne Pohlmann:** Comme je l'ai dit plus tôt, il s'agit vraiment de trouver des façons de leur faire savoir que des ressources sont mises à leur disposition pour les aider à composer avec des structures commerciales complexes, car force est de constater que le commerce est une activité complexe. Le Service des délégués commerciaux est fantastique, et il y a d'autres organismes qui font ce genre de travail. Il s'agit vraiment de leur faire comprendre que ce n'est pas aussi difficile qu'ils le croient et qu'il y a des ressources à

leur disposition. Ce genre de message nous permettrait probablement de faire bien du chemin. Le problème, c'est que ces messages sont souvent beaucoup plus complexes, et c'est ce qui décourage les gens.

**M. Kyle Peterson:** Merci.

**Le président:** Merci. Nous sommes dans les temps. C'est la fin de la première série de questions. Nous allons maintenant amorcer la deuxième série, à commencer par les libéraux.

Madame Lapointe, vous avez la parole pour cinq minutes. Allez-y, je vous prie.

[Français]

**Mme Linda Lapointe (Rivière-des-Mille-Îles, Lib.):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je souhaite la bienvenue aux témoins qui comparaissent devant nous aujourd'hui. Ce sera un plaisir pour moi de leur poser des questions.

Je vais commencer par parler des produits fromagers. Il est d'ailleurs intéressant de constater qu'il y a deux façons différentes de voir les quotas fromagers.

Il est certain qu'au Québec, on ne consomme pas les mêmes produits que dans le reste du Canada, et les Européens ne consomment pas nécessairement les mêmes produits que nous. Ils consomment, par exemple, des fromages faits à partir de lait cru. Au Canada, ce n'est pas quelque chose qui est produit.

Ma question s'adresse à vous, monsieur Leduc.

Avec la façon que vous proposez qu'on reçoive les quotas, comment le Québec pourrait-il avoir une balance commerciale positive en ce qui concerne ces produits importés?

**M. Yves Leduc:** Dans un premier temps, il faut reconnaître que ces fromages seront importés sur le marché canadien. L'entente ouvre la porte à 17 700 tonnes additionnelles de fromages importés. Entre autres raisons, il y a des conditions sur les marchés qui font en sorte qu'il y aura un avantage conféré au chapitre des prix. Les produits européens qui sont fabriqués à partir de lait bénéficient de subventions importantes sur le marché européen. Cependant, en Europe, le prix payé à la ferme n'est pas comparable à celui payé à la ferme au Canada. Il y a donc déjà un avantage comparatif en ce qui concerne les ingrédients qui entrent dans la fabrication de produits européens. Selon nous, cet avantage sur le plan du prix fera en sorte que ces fromages seront importés en totalité sur le marché canadien.

**Mme Linda Lapointe:** L'avantage pour les transformateurs, comme vous le suggérez...

**M. Yves Leduc:** Considérant cet état de fait et considérant que nous ferons face à l'importation de ces fromages, comment peut-on faire en sorte que le secteur pourra en bénéficier ou, à tout le moins, qu'il sera moins touché négativement? Une nouvelle approche a été adoptée, à savoir que les petits et moyens fromagers ont pris la décision de se regrouper. Ce sont de nouveaux acteurs sur le marché et ils pourraient avoir accès, au minimum, à 30 % du nouveau contingent. Ils pourraient accroître leur offre de produits en ajoutant des fromages importés, ce qui leur donnerait accès à un réseau de distribution pour leurs propres produits. Cela pourrait représenter une solution gagnant-gagnant pour les plus petits ou les moyens fromagers au Canada.

• (1155)

**Mme Linda Lapointe:** Merci.

Je vous souhaite la bienvenue, monsieur Littler. J'ai une question qui s'adresse à vous et elle porte encore sur les fromages.

Vous avez proposé d'envoyer tous les quotas directement aux commerces de détail. Proposez-vous de les envoyer à des entreprises canadiennes? Plus tôt, mon collègue parlait principalement d'entreprises américaines. Je dois dire que cela me chatouillait les oreilles étant donné que je suis une ancienne épicière du Québec.

Avez-vous pensé à cela dans vos propositions?

[Traduction]

**M. Karl Littler:** Je présume que vous faites allusion à ce qui a été dit au sujet de Walmart et Costco plus tôt. Nos membres sont des sociétés transnationales et des entreprises canadiennes qui investissent et embauchent ici.

Toutes ces entités sont solides, et il y a évidemment des entités spécialisées parmi celles-ci, mais nous ne voudrions pas évoluer dans un monde où l'on pratique une discrimination — je ne suis même pas certain que le droit commercial permette une telle chose — fondée sur le fait qu'il s'agisse d'une entité transnationale ou d'une entité ayant son siège au pays.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Selon votre proposition, il faudrait que ces fromages soient vendus dans les réseaux canadiens.

[Traduction]

**M. Karl Littler:** Nous partons effectivement du principe que ces fromages sont destinés à l'importation et, finalement, à la consommation au Canada, qu'il s'agisse de la faible proportion destinée à une transformation industrielle ou des fromages qui seront vendus directement aux consommateurs dans nos magasins.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Merci.

Monsieur Fine, ma prochaine question s'adresse à vous.

Comme le disait mon collègue un peu plus tôt, votre entreprise est très intéressante. Vous avez dit que vous employez entre 80 et 120 personnes. Avez-vous exploré comment l'AECG pourrait augmenter vos ventes et créer de nouveaux emplois dans votre entreprise?

[Traduction]

**M. Josh Fine:** Nous croyons que la croissance de notre entreprise entraînera la croissance de notre effectif et de notre impact global dans la collectivité. Notre vision d'entreprise est de générer de bonnes retombées dans les collectivités autochtones.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Plus tôt, on a mentionné que le commerce électronique se fait principalement aux États-Unis. En pourcentage, quelle est la proportion actuelle de commerce électronique aux États-Unis et en Europe?

[Traduction]

**M. Josh Fine:** Environ 95 % de nos exportations vont aux États-Unis, et environ 5 % seulement vont dans le reste du monde.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Merci beaucoup.

[Traduction]

**Le président:** Merci, madame Lapointe.

Nous allons maintenant passer aux conservateurs.

Monsieur Ritz, vous avez la parole pour cinq minutes.

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

Merci, mesdames et messieurs, de témoigner aujourd'hui.

De nombreux enjeux reviennent sans cesse, mais il y a toujours une nouvelle nuance qui s'ajoute.

Corinne, vos sondages sont toujours très bien menés, et vous obtenez un bon taux de participation. Plus de 6 600 entreprises y ont répondu, alors ils ne peuvent pas être plus scientifiquement valides que cela.

J'aimerais voir deux ou trois aspects ajoutés à ce sondage particulier. Combien de ces entreprises participent aux chaînes d'approvisionnement mondiales ou sont au courant de celles-ci? C'est très important. C'est comme ça qu'on peut tâter le terrain et commencer à faire des démarches en vue de s'intégrer à une chaîne d'approvisionnement mondiale. J'aimerais également savoir combien d'entre elles expédient des matières premières et combien d'entre elles expédient des produits transformés ou finis. Il serait utile d'ajouter ces questions la prochaine fois que vous mènerez un sondage de cette envergure, à moins que vous ne possédiez déjà d'autres données permettant de déterminer cela.

**Mme Corinne Pohlmann:** Nous avons effectivement des données au sujet des entreprises qui vendent à d'autres entreprises qui font de l'exportation, alors je peux vous les procurer. Je ne les ai pas devant moi. Ce serait la première chose.

**L'hon. Gerry Ritz:** D'accord, fantastique.

Je voulais me lancer dans la discussion entre les Producteurs laitiers du Canada et le Conseil canadien du commerce de détail au sujet des quotas de fromage.

Yves, on a reconnu, tôt dans le processus, qu'il fallait établir un mécanisme pour veiller à ce que les nouveaux venus aient accès à un pourcentage précis du fromage qui arrive afin d'alimenter les canaux d'approvisionnement dont vous parlez, puis de tenir compte du distributeur d'envergure. C'est 30 %, et vous venez de dire, Yves, que si nous avions au moins 30 %, nous pourrions... Vous l'avez. C'est écrit dans le document. Je ne vois pas pourquoi ce serait appelé à changer, alors il s'agit seulement de conclure ces ententes et d'obtenir la distribution.

Vous avez tout à fait raison de dire que le fait de produire le fromage et d'avoir accès à ce fromage va vous aider à constituer votre propre réseau de distribution. Je sais qu'un certain nombre de fabricants de fromage du Québec et du Canada atlantique ont gagné des prix et signé des contrats lors du dernier salon à Paris. Nous jouissons d'un accès illimité à l'Europe, et des prix comme ceux-là sont de fantastiques cartes de visite permettant d'établir là-bas un réseau de distribution pouvant atteindre 500 millions de consommateurs potentiels.

Je voulais seulement signaler cela.

Au sujet des mukluks, c'est une histoire fantastique, Josh. J'ai vu certains de vos produits, et ils sont haut de gamme. Je crois que c'est une occasion superbe d'assurer le transfert intergénérationnel du savoir culturel et des histoires. Vous avez parlé des Storyboots: le perlage sur celles-ci est phénoménal. Elles valent certainement 2 000 \$ lorsqu'on voit tout le temps qu'il faut pour les produire.

Il y a une demande énorme pour ce type de produit culturel ayant une valeur historique, surtout en Allemagne. C'est une grosse partie de l'activité touristique de ces gens lorsqu'ils viennent au Canada. Avez-vous commencé à étudier le potentiel que vous offre ce marché?

•(1200)

**M. Josh Fine:** Oui, et nous avons travaillé avec le Service des délégués commerciaux. Nous avons participé à des foires commerciales, précisément en Allemagne. C'était l'un des plus gros salons de la chaussure en Europe. Notre marque interpelle vraiment les gens. Dans l'ensemble, en effet, les consommateurs aiment nos produits. Le défi réside dans les coûts d'accès à ces marchés.

**L'hon. Gerry Ritz:** D'accord. Il y a des économies d'échelle.

**M. Josh Fine:** Oui, c'est vraiment une question d'échelle, et c'est là que le commerce électronique change vraiment la donne. En tant que petite entreprise, nous ne pouvons même pas nous permettre de nous attaquer sérieusement au marché de détail américain, mais le commerce électronique a changé tout cela, alors c'est vraiment une grande réussite pour nous.

J'aimerais voir l'AECG faire tomber les barrières tarifaires et non tarifaires aux achats par les consommateurs sur Internet, au lieu de s'appliquer seulement aux grandes entreprises.

**L'hon. Gerry Ritz:** À un moment donné, nous allons voir le site de Josh Fine à Winnipeg se mesurer à Jack Ma et Alibaba. C'est un objectif à viser.

Cet accord offre un potentiel énorme. Le commerce attire le commerce. En outre, il attire l'investissement d'autres pays qui veulent utiliser le Canada comme voie d'accès vers le marché européen.

Karl, y voyez-vous un avantage? Vous attendez-vous à ce que des produits arrivent au Canada en vue d'une transformation plus poussée? Vous parlez du commerce de détail, mais vous avez accès au commerce de gros aussi. Voyez-vous une possibilité d'incursion de nos entreprises de détail en Europe également?

**M. Karl Littler:** Oui, dans l'avenir, si nous arrivions à atteindre une échelle suffisante, surtout — évidemment — sur le marché du commerce électronique.

**L'hon. Gerry Ritz:** Vous parlez de produits bien précis.

**M. Karl Littler:** Oui, et cela supposerait de travailler en collaboration très étroite avec nos fabricants. À l'heure actuelle, certains de nos membres sont à la fois fabricants et fournisseurs. Canada Goose en est un bon exemple: on a relevé une tendance où les fabricants misent sur la présence de leur marque pour se lancer dans le commerce de détail. Ils gravissent les échelons, si vous voulez.

**Le président:** Je crois que vous n'aurez pas suffisamment de temps. Vous n'avez que 10 secondes.

**L'hon. Gerry Ritz:** Merci.

**Le président:** Retenez ce que vous vouliez dire. Peut-être que M. Van Kesteren vous posera la question. Nous devons maintenant donner la parole aux libéraux.

Madame Ludwig, vous avez la parole pour cinq minutes. Allez-y.

**Mme Karen Ludwig (Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, Lib.):** Bonjour tout le monde. Je vous remercie, vos exposés étaient excellents.

Mes questions seront un peu plus pointues que celles que mes collègues ont posées à Mme Pohlmann et à M. Fine, particulièrement dans le domaine de la préparation au commerce. J'ai pas mal de questions.

Monsieur Fine, après avoir écouté l'excellent exposé de Mme Pohlmann, je me demande comment vous avez pris connaissance des occasions d'acheter et de vendre des biens et

services à l'Union européenne. L'avez-vous appris par des relations d'affaires? Ou par une relation gouvernementale?

**M. Josh Fine:** Je l'ai appris par des relations d'affaires. Pour tout dire, j'ai fait mes premières armes à Canada Goose, alors c'est vraiment cette expérience et ces antécédents qui m'ont amené à me lancer sur ces marchés.

**Mme Karen Ludwig:** Merci.

À la lumière de vos exposés et de vos réponses aux questions, je vois bien que vous vous y connaissez en matière de commerce. Avez-vous acquis ce savoir et ces compétences principalement à Canada Goose, ou avez-vous aussi fait des études commerciales?

**M. Josh Fine:** Non, j'ai étudié les relations industrielles à l'université, puis j'ai évolué dans le monde des affaires toute ma vie, au sein de diverses entreprises se consacrant à l'exportation. Je dirais qu'il s'agit seulement d'expérience en affaires.

**Mme Karen Ludwig:** À la lumière de votre expérience du monde des affaires, quel conseil donneriez-vous à une personne qui exporte pour la première fois?

**M. Josh Fine:** Je crois que mon conseil serait de tout simplement commencer à exporter. Trouvez un client et commencez à vendre. Une grande partie des conseils gouvernementaux que j'ai obtenus — par l'intermédiaire d'EDC, de la BDC ou d'un délégué commercial — m'ont permis de connaître toutes les complexités et peut-être certaines façons de composer avec celles-ci. On se sent dépassé lorsqu'on se fait décrire toutes ces complexités. Je pense qu'il s'agit surtout de fractionner les éléments complexes et de se dire: « Finalement, ce n'est pas si difficile que cela. »

J'ai un fils de 13 ans. La plupart de ses achats sont effectués directement auprès d'une usine en Chine. Qu'il achète des jouets, des drones ou d'autres marchandises, il magasine à l'étranger; il ne magasine pas au pays. Je crois que les commerçants n'ont pas encore compris que la nouvelle génération de consommateurs ne se demandent même pas où vous êtes. Vous n'êtes qu'à un clic de souris d'eux.

•(1205)

**Mme Karen Ludwig:** Dans le cadre de votre expérience, vous êtes entré dans 48 pays différents. Si vous aviez travaillé avec le délégué commercial virtuel du Service des délégués commerciaux, je suis certaine qu'on vous aurait dirigé vers l'EDC. Souscrivez-vous une assurance à l'exportation à un moment donné?

**M. Josh Fine:** Oui, nous prenons des assurances.

**Mme Karen Ludwig:** De façon constante? Vous prenez toujours de l'assurance?

**M. Josh Fine:** Non, il arrive que l'assurance soit trop coûteuse et ne soit pas un choix judicieux pour notre marché.

Encore une fois, une grande part de notre exportation se fait maintenant au moyen du commerce électronique, alors on nous paie la marchandise avant l'expédition. Les créances à l'étranger ne sont même plus un problème.

**Mme Karen Ludwig:** Merci.

En ce qui concerne le commerce électronique, avez-vous intégré une partie de la chaîne d'approvisionnement dans vos activités, comme l'expédition ou le camionnage?

**M. Josh Fine:** Absolument.

**Mme Karen Ludwig:** L'établissement de vos activités de marketing et de vente à Ottawa plutôt qu'au Manitoba était-il le fruit d'une décision stratégique?

**M. Josh Fine:** Non, c'est seulement que je viens d'ici et que j'ai offert cette partie des activités au partenariat, et Sean, qui vient du Manitoba, a établi la fabrication et le fonctionnement là-bas. Les choses se sont simplement placées de cette façon.

**Mme Karen Ludwig:** C'est fantastique.

Vous comptez actuellement de 80 à 100 employés, et vous comptez sur la ratification de l'AECG pour tirer parti de débouchés sur de nouveaux marchés. Selon vous, ces emplois seront-ils créés davantage au Manitoba ou davantage à Ottawa?

**M. Josh Fine:** Je vois des emplois se créer des deux côtés de l'entreprise, à coup sûr.

À mesure que notre entreprise grandit, nous avons besoin d'aller chercher des gens supplémentaires pour le marketing, pour l'exploitation et pour les finances, et dans le reste de l'entreprise, finalement.

**Mme Karen Ludwig:** Merci.

Je vais lire ceci rapidement. Je m'adresse à M. Sinclair.

Au sujet des coûts liés aux médicaments qui sont déclarés, le négociateur commercial en chef a affirmé ce qui suit lorsqu'il a témoigné devant le Comité le 15 novembre:

[...] il s'avère extrêmement difficile d'effectuer ce genre d'analyse. Il faudra fort probablement que l'accord soit en place depuis au moins huit ans pour que les répercussions des modifications qui seront apportées à la Loi sur les brevets — notamment en ce qui concerne les deux années additionnelles de protection — soient perceptibles [...]

Dans votre analyse, qu'avez-vous fait pour prendre en compte les efforts continus de Santé Canada en vue de travailler avec les provinces à modifier ou à réformer notre système de soins de santé intérieur?

Désolé, c'est une grosse question.

**M. Scott Sinclair:** Je crois effectivement qu'il est très difficile d'estimer les coûts futurs. Vous devriez poser ces questions à Joel Lexchin et à Marc-André Gagnon. Ils ont constitué un échantillon représentatif de médicaments actuellement prescrits et ont estimé le nombre de jours de retard de l'entrée des produits génériques à la lumière des deux changements dont j'ai parlé plus tôt. Vous devriez aussi inviter Industrie Canada et Santé Canada à vous communiquer leurs analyses de ces changements.

**Mme Karen Ludwig:** D'accord. Merci.

**Le président:** Passons maintenant à M. Van Kesteren.

Vous avez cinq minutes.

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

Merci à tous les témoins d'être ici.

Merci aussi à M. Sinclair de passer du temps avec nous depuis l'Europe.

Je regardais une émission à la télé l'autre soir. Il s'agissait en fait d'un vieux film au sujet d'un photographe qui traversait le Québec. Mon esprit s'est égaré, et je me suis mis à penser à la façon dont nous avons progressé et dont les choses ont changé, et je crois que tout cela nous ramène au commerce. Il y a eu d'autres facteurs également, mais le commerce nous a permis d'élargir nos horizons. Je sais qu'il y a des divergences d'opinions, et, comme l'a dit M. Ritz, nous parlons à de nombreux groupes et entendons essentiellement les mêmes choses.

Ma question est pour vous, monsieur Sinclair. Je veux seulement vous la poser parce que j'ai fait cela dans tous les comités où je siège.

Pouvez-vous nous mentionner un autre endroit dans le monde où le commerce a eu des répercussions très négatives? S'il y a des raisons à cela, est-ce qu'on les retrouve dans l'accord dont nous parlons aujourd'hui? J'ignore pour ma part si un tel endroit existe.

• (1210)

**M. Scott Sinclair:** Merci de poser la question. Je pense qu'il devrait être clair, à la lumière de mon exposé, qu'il faut faire une distinction entre le commerce international et les accords commerciaux. En effet, les accords commerciaux empiètent de plus en plus sur des enjeux qui ne sont liés au commerce que de façon périphérique. La plupart des gains faciles liés à la libéralisation du commerce ont déjà été réalisés. Le Canada et l'Europe ont tous deux des tarifs moyens très bas. Il y a des crêtes tarifaires, et vous en avez entendu parler aujourd'hui. Oui, bien entendu, je souhaite beaucoup de succès à nos exportateurs. Je pense que le commerce est un élément crucial de l'économie canadienne, mais je suis très préoccupé par le fait que nous avons intégré à ces accords commerciaux des dispositions très nuisibles comme celles relatives au règlement des différends entre investisseurs et États et à la prolongation de la durée des brevets, lesquels — je crois que vous en conviendrez — sont carrément à l'opposé du libre-échange. Elles limitent la concurrence et accroissent les coûts des consommateurs.

**M. Dave Van Kesteren:** Je comprends ce que vous dites. Il convient, selon moi, de souligner que les gains faciles dont vous parlez sont liés au commerce de biens. La plupart des accords commerciaux ont porté sur les biens, mais on commence maintenant à parler d'assurance, de services bancaires et autres et d'autres choses du genre. Y a-t-il un exemple? Nous évoluons et, en tant que civilisation, nous changeons et allons vers la mondialisation. Bien qu'il y ait des risques — il y a toujours eu des risques —, mais n'est-il pas juste d'affirmer que, jusqu'à maintenant, les avantages l'emportent sur les risques? N'avons-nous pas fait du bon travail ou, au moins, n'écoutons-nous pas certaines des préoccupations soulevées par nombre de personnes qui s'opposent à ce mouvement? Ne croyez-vous pas que ces choses sont prises en compte?

**M. Scott Sinclair:** J'apprécie vraiment le fait que vous posiez la question. Je crois que si les gouvernements ne prêtent pas attention aux critiques constructives au sujet d'accords commerciaux — comme celles formulées par le ministre-président de la Wallonie, Paul Magnette — vous risquez d'essayer les critiques démagogiques qui ont fait surface et ont mené à une victoire électorale aux États-Unis. Je crois que ce risque représente en fait une plus grande menace à l'ouverture de l'économie mondiale que le fait de s'asseoir et de réagir sérieusement aux critiques — fondées sur des principes — au sujet du fait que des accords commerciaux empiètent sur l'autonomie réglementaire et la prise de décisions démocratiques, ou d'au moins en discuter de façon objective au lieu de simplement aller aux barricades et d'accuser tous les détracteurs d'être contre le commerce, ce qui n'est pas le cas.

**M. Dave Van Kesteren:** J'aimerais que nous puissions tenir des discussions approfondies. Je crois que ce serait intéressant, mais cela pourrait s'avérer ennuyant pour beaucoup de gens. Je manque de temps. Je vous remercie de vos commentaires.

**Le président:** Merci, monsieur Van Kesteren.

La parole va maintenant aux libéraux.

Monsieur Fonseca, vous avez la parole.

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

Je vais poursuivre avec M. Sinclair et parler de médicaments. Il y a 10 ans, il y avait beaucoup de discussions au sujet du fait que le coût des médicaments allait ruiner notre système de soins de santé au Canada et que nous devons faire quelque chose. Eh bien, quelque chose a été fait. Un certain nombre de provinces se sont réunies. En outre, plusieurs provinces ont pris diverses mesures à l'égard de l'achat en vrac ou de leurs pratiques d'approvisionnement afin de mettre en place des pratiques exemplaires, et les coûts liés aux médicaments ont en fait chuté de façon importante. Les médicaments de marque en particulier ont affiché une baisse importante, ici au Canada. Nous avons également fini par apprendre que de nombreux médicaments de marque en Europe sont en fait moins chers qu'ils ne le sont au Canada.

Ne croyez-vous pas que cet accord avec l'Europe crée un certain nombre d'occasions de poursuivre dans la même voie qu'il y a 10 ans et de prendre des mesures pour faire baisser le prix de nos médicaments?

• (1215)

**M. Scott Sinclair:** Je ne crois pas que l'accord offre des occasions. Je crois qu'il offre des obstacles. Je conviens toutefois que de nombreuses occasions se présentent à nous de faire baisser le coût des médicaments au Canada, lesquels se classent à peu près au troisième rang dans le monde.

Nous avons déjà un très généreux régime de protection de la propriété intellectuelle pour les médicaments de marque. Par exemple, si on veut faire une distinction entre le Canada et l'Europe, l'Europe n'a pas de régime sur les liens entre les brevets, et je trouve en fait qu'il est un peu insultant que l'Union européenne utilise l'AECG pour nous forcer à changer notre régime sur les liens entre les brevets alors qu'une telle chose n'est pas permise en Europe. Je vois des modèles européens que le Canada pourrait imiter pour maîtriser les coûts liés aux médicaments, mais je ne crois pas que l'AECG faciliterait une telle chose; en fait, je crois qu'elle y ferait obstacle.

**M. Peter Fonseca:** Ce que je dis, c'est qu'il est très difficile d'établir des projections des coûts. Si nous avions formulé des projections il y a 10 ans, nous aurions vu un système qui allait s'écrouler. Cela ne s'est pas produit. Alors, je crois qu'il serait très difficile de formuler des projections, comme vous le faites, à l'égard de cet accord commercial — 10 ans plus tard — et d'arriver à un chiffre, comme ceux qui ont été mis de l'avant aujourd'hui, quant aux coûts liés à nos médicaments dans l'avenir.

**M. Scott Sinclair:** Je crois que le chiffre qui a été publié par le CCPA, et qui a été évalué par des pairs, est une estimation crédible. Comme je l'ai dit, j'aimerais bien voir les estimations internes officielles, et je crois que vous devriez les demander.

Je vais me contenter de souligner qu'une grande part des économies des 10 dernières années que vous avez mentionnées tenaient à la disponibilité de médicaments génériques pouvant être substitués à des médicaments de marque plus coûteux, et que les changements apportés à l'AECG feront obstacle à une telle pratique.

**M. Peter Fonseca:** Merci, monsieur Sinclair.

Aux autres témoins, j'aimerais d'abord dire qu'il est fantastique de voir comment le commerce s'intègre à vos histoires respectives.

Je tiens à parler des produits laitiers et du fromage. De nombreux propriétaires de petites entreprises de ma circonscription se sont adressés à moi. Ma circonscription compte beaucoup d'Européens — des Polonais, des Portugais, des Allemands et des Italiens —, et ils viennent à mon bureau pour me demander s'il sera plus facile pour

eux d'importer certains des fromages que nombre de consommateurs dans ma collectivité veulent si l'AECG est ratifié. Ces gens retournent dans leur pays pour rendre visite à des parents, ils découvrent de nouveaux fromages et veulent les apporter ici. Cet enjeu concerne vraiment M. Leduc, M. Littler et Mme Pohlmann.

J'aimerais savoir, madame Pohlmann, si la FCEI représente certains de ces petits détaillants qui aimeraient vendre ce genre de fromage de spécialité. Comment tout cela fonctionne-t-il? Que puis-je leur dire? Il s'agit vraiment de petits détaillants. Vont-ils pouvoir importer les fromages que leurs clients — des Canadiens — veulent avoir dans ma collectivité?

Allez-y, monsieur Littler.

**Le président:** Répondez brièvement, s'il vous plaît.

**M. Karl Littler:** Je crois que la réponse à cette question est oui, et — de toute évidence — tout régime doit tenir compte des petits exploitants et des commerçants spécialisés ainsi que des personnes, dans certains cas, qui procurent des aliments propres à un groupe ethnoculturel particulier. À coup sûr, nous devons faire cela.

Si le quota est attribué aux intermédiaires qui existent actuellement, à des gens qui vont alors tenter de le monnayer, si le quota est attribué au fabricant, ce qui procure à celui-ci un autre levier au moment de l'établissement du prix, entre autres, nous craignons qu'au final, une partie de la marchandise va entrer, mais qu'elle sera soumise à des distorsions et, probablement, à des prix plus élevés.

**Le président:** Nous allons devoir passer au NPD.

**M. Peter Fonseca:** Madame Pohlmann, voulez-vous dire quelque chose au sujet de vos membres?

**Le président:** Votre temps est écoulé. Les libéraux auront encore du temps plus tard, s'ils ont une autre question à poser, mais pour l'instant nous devons donner la parole au NPD.

Madame Ramsey, vous avez trois minutes.

**Mme Tracey Ramsey:** Merci. J'aimerais poser ma question aux producteurs laitiers. Nous avons parlé du montant des pertes. Vous dites que vous allez perdre 116 millions de dollars par année. Toutefois, vous allez toucher environ 50 millions de dollars grâce à ce nouveau programme du gouvernement. Je crois savoir qu'il s'agit de 250 millions de dollars qui seront attribués sur une période de cinq ans. Par conséquent, vous perdez 66 millions de dollars.

J'aimerais que vous me parliez de l'impact de ces pertes sous l'angle de la perte d'exploitations agricoles familiales?

• (1220)

**M. Yves Leduc:** Les 116 millions de dollars correspondent à la valeur du lait qui entre dans la production de 17 700 tonnes de fromage. Il s'agit de pertes que nous allons essayer lorsque l'accord aura été pleinement mis en oeuvre, alors ce serait la valeur du lait qui servirait à produire 17 700 tonnes de fromage qui ne seront pas produites au Canada, et ce, pour toujours. Alors la perte serait là dans 5 ans, dans 6 ans, dans 7 ans, dans 10 ans, pour toujours. Dans le système actuel, si ce n'était de l'accord conclu avec les Européens, ces fromages n'auraient pas été importés.

Nous reconnaissons que le gouvernement fédéral a déployé des efforts afin d'aider le secteur à mieux se positionner face à la concurrence accrue venant des fromages importés, grâce au programme qui a été annoncé le 10 novembre; toutefois, il s'agit d'un programme de transition dans le cadre duquel les producteurs laitiers et les transformateurs pourront demander du financement en vue d'investir dans leurs propres entreprises. Ce n'est pas pour compenser la perte de revenu.



**Mme Tracey Ramsey:** Une somme de 4,3 milliards de dollars avait été promise par le gouvernement conservateur précédent, et maintenant nous voyons ce montant proposé qui, sans vouloir faire de jeux de mots, ne représente pas beaucoup de liquide, selon nous. Qu'est-ce que vous auriez aimé voir le gouvernement fédéral vous offrir, au-delà de ce programme, ou que lui demandez-vous maintenant?

**M. Yves Leduc:** Comme je l'ai dit dans ma déclaration préliminaire, nous avons déclaré publiquement que nous considérons ce programme comme une mesure judicieuse et un pas dans la bonne direction. Cependant, nous aurions aimé voir une annonce relative à certaines des mesures frontalières que nous avons demandées non seulement au gouvernement libéral, mais aussi au gouvernement précédent.

Nous aurions aimé une annonce relative à la façon dont les nouveaux contingents tarifaires touchant les fromages seront administrés, alors il y a un certain nombre d'enjeux qui n'ont pas encore été abordés dans le cadre de cette annonce.

**Mme Tracey Ramsey:** Si ce quota est attribué aux détaillants au lieu de rester chez les producteurs de fromage, quelles seront les répercussions?

**M. Yves Leduc:** Cela signifie qu'une partie des profits, ou des revenus tirés de l'importation de ce fromage, iront seulement aux détaillants au lieu d'être potentiellement utilisés par certaines petites et moyennes entreprises de fabrication de fromage.

Je reviens à l'alliance dont j'ai parlé plus tôt. L'alliance a convenu d'instaurer un fonds de développement du marché qui servirait non seulement à aider les fromages susceptibles d'être importés à se positionner, mais aussi à aider l'ensemble du marché canadien du fromage et à favoriser sa croissance.

**Le président:** Merci.

Je crois que nous avons suffisamment de temps pour une dernière intervention de cinq minutes par parti, alors commençons par les conservateurs.

Monsieur Hoback, vous avez la parole.

**M. Randy Hoback:** Merci, monsieur le président.

Il était très intéressant de voir Angela Merkel aux nouvelles, hier, parler du PTP et de l'État multilatéral ainsi que des préoccupations de certaines gens qui estiment que nous devrions retourner aux accords bilatéraux, et des dangers connexes.

C'est une chose. Nous examinons l'AECG et le PTP et nous nous interrogeons sur l'aspect multilatéral, et nous voyons aussi le fait qu'il s'agit de commerce, forcément. Par contre, le Comité ne parle jamais vraiment des autres aspects de ces accords. Il y a l'aspect de l'échange culturel entre les peuples, de l'échange sur le plan de la sécurité et de la compréhension du fait que nous appartenons à une chaîne d'approvisionnement mondiale.

Je crois que Kyle a effleuré le sujet des chaînes d'approvisionnement et du fait d'y participer. Ensuite, parce qu'on réunit des pièces de l'Allemagne et des pièces de l'Ontario, on peut faire concurrence à la Chine.

C'est juste pour savoir. Le conseil du commerce de détail doit vraiment être intéressé à savoir exactement ce qui va se produire à l'arrivée de nouveaux biens de consommation et de nouveaux produits. Va-t-on assister à un changement radical dans la circulation de marchandises venant d'autres régions du monde que de l'Asie? Allons-nous voir davantage de produits exportés à partir du Canada et de l'Europe, ou une combinaison des deux?

**M. Karl Littler:** Je vais tenter de répondre.

Nous sommes dans la conjecture. Nous nous sommes certainement penchés sur l'incidence de la perte du PTP — puisque nous présumons maintenant qu'il est perdu — et des gains relatifs à l'AECG. Nous avons examiné les types de biens qui entraînent, et il y a toute une diversité.

De façon générale, nous avons le PTP, qui est — du moins à l'égard des biens de consommation — environ le double de la taille de l'AECG, franchement, mais l'impact de l'AECG est énorme dans le secteur de l'épicerie et dans le secteur des vêtements et des chaussures ainsi que dans quelques secteurs plutôt spécialisés, tandis que l'effet du PTP est un peu plus diffus.

Envisageons-nous un monde où les biens reposant sur une chaîne d'approvisionnement plus complexe pourraient faire concurrence pour d'autres sources? Je crois que cela va probablement un peu au-delà du mandat de notre organisation, mais c'est certainement quelque chose que nous aimerions voir.

• (1225)

**M. Randy Hoback:** Encore une fois, cela nous ramène à l'histoire de l'ALENA et de ce qui s'est passé dans le contexte de cet accord. Vous avez trois pays qui unissent les forces de trois pays et qui fabriquent des produits dans les trois pays, qui exploitent les ressources qui sont les points forts de chacun des trois pays, et qui font concurrence aux Brésiliens, aux Chinois, aux Indiens et aux Européens.

Maintenant, je songe à la force que l'Europe peut apporter à ce portefeuille et à la qualité de fabrication des produits. Lorsque je vois la robotique et les concepts de fabrication, je crois qu'il doit être intéressant de songer à ce qu'on peut accomplir et bâtir grâce à une convergence de ces types d'expertise.

Corinne, vous avez fait des sondages et des choses comme ça. Bien sûr, pour que quelque chose se fasse, nous devons être concurrentiels. Nos entreprises doivent pouvoir compter sur des règles du jeu équitables pour ce qui est de trouver de telles installations ici au Canada plutôt qu'ailleurs dans le monde. Sont-elles préoccupées par des choses comme la tarification du carbone et la hausse du coût de l'électricité? Est-ce que ces enjeux sont mentionnés à l'occasion de vos sondages? Est-ce que les entreprises mentionnent d'avoir à payer des droits à l'égard de choses qui n'ajouteront assurément aucune valeur à leur gamme de produits, du moins pas une valeur qui peut être monnayée sur le marché? Ces choses ont peut-être l'avantage de faire qu'on se sent mieux, et elles peuvent aider à réduire la consommation mondiale de carbone, par exemple, mais la réalité est que les entreprises vont payer beaucoup d'argent. Qu'est-ce qu'elles vous disent, et quelles sont leurs préoccupations.

**Mme Corinne Pohlmann:** Évidemment, une entreprise doit être compétitive si elle veut croître et s'agrandir; cela va sans dire. Un certain nombre d'initiatives récentes ont sans aucun doute soulevé des préoccupations chez bon nombre de propriétaires de petites entreprises.

Pas plus tard que ce matin, nous avons publié — comme nous le faisons chaque mois — notre baromètre des affaires. Nous avons été surpris de constater qu'il semble y avoir eu, au cours des deux ou trois derniers mois, un léger revirement dans les intentions d'embauche. Il semble que les entreprises prévoient davantage de licenciements que d'embauches, ce qui est un peu inhabituel. La tendance se maintient depuis deux mois à l'échelle du Canada.

**M. Randy Hoback:** À cause des modifications apportées au Régime de pensions du Canada?

**Mme Corinne Pohlmann:** Certaines régions du pays sont plus touchées que d'autres.

Pouvez-vous répéter?

**M. Randy Hoback:** Les modifications apportées au RPC en sont-elles la cause, ou est-ce dû à un manque de confiance à l'égard de l'économie canadienne?

**Mme Corinne Pohlmann:** Je crois que cela s'explique par une combinaison de facteurs. D'un côté, il y a la confiance dans l'économie, et de l'autre, il y a les mesures prises autant à l'échelon fédéral qu'à l'échelon provincial d'un bout à l'autre du pays qui font que les petits entrepreneurs sont un peu plus prudents.

Nous surveillons la situation de près et essayons de comprendre les raisons qui expliquent cette augmentation. Je crois qu'environ 20 % des entreprises prévoient une diminution, et 10 %, une augmentation. Cela fait un certain moment que nous n'avons pas vu une situation si mauvaise, et nous commençons à nous en préoccuper.

Pour l'instant, nous aimerions simplement conserver les emplois existants. Je crois que c'est important. Les petites entreprises ont toujours été un secteur stable du marché. Elles sont les premières à engager, et les dernières à licencier. Quand elles se mettent à vouloir réduire les coûts, cela évoque un peu le canari dans une mine de charbon, c'est-à-dire que nous devons suivre la situation de près.

**Le président:** Je suis désolé, monsieur Hoback, mais votre temps est écoulé.

Nous allons passer aux libéraux.

Madame Ludwig, vous avez la parole. Allez-y.

**Mme Karen Ludwig:** Merci.

Madame Pohlmann, on dirait que votre diapositive montrant dans quelle mesure les PME sont favorables aux accords de libre-échange internationaux concerne l'ensemble des accords de libre-échange. Pourriez-vous nous dire dans quelle mesure les PME sont favorables à l'AECG — uniquement à l'AECG — et si le soutien envers l'AECG varie d'une région à l'autre?

**Mme Corinne Pohlmann:** La question ne concernait pas l'AECG en particulier. Comme vous pouvez le voir, l'AECG et le PTP sont utilisés comme exemple parce qu'au moment du sondage, le PTP était encore très d'actualité. Malheureusement, je n'ai pas de données précises par rapport à l'AECG. Cependant, je peux sans aucun problème vous fournir une ventilation de ce graphique par région afin que vous puissiez voir les différences entre les différentes régions du pays et même entre les secteurs économiques.

**Mme Karen Ludwig:** Je vous en serais très reconnaissante. Merci.

J'ai l'honneur de représenter la circonscription de Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest. Nous sommes extrêmement favorables à l'AECG. Nous avons vraiment l'impression, dans la région de l'Atlantique, de servir d'intermédiaire entre les États-Unis et l'Europe à cause de notre emplacement géographique stratégique.

Selon vous, quelle serait la meilleure façon de faire passer ce message et non seulement de soutenir les exportations, mais également d'aider les entreprises canadiennes à jouir des occasions avantageuses qui se présentent?

**Mme Corinne Pohlmann:** Je crois qu'il y a eu certains commentaires plus tôt sur la possibilité de s'attarder à ces chaînes

de valeur mondiales. Je crois qu'il s'agit d'un élément important, mais beaucoup de petites entreprises ne comprennent pas vraiment leur fonctionnement ni comment elles peuvent en tirer parti. Selon moi, c'est à ce chapitre que nous pouvons aider certaines entreprises canadiennes à prospérer. Même si elles ne veulent pas entrer directement sur le marché, elles pourraient tout de même nouer des liens avec des entreprises qui font peut-être ce genre de commerce international.

Je crois qu'il serait possible d'améliorer nos explications concernant ces occasions au pays ainsi que la façon dont elles s'intègrent à certaines autres occasions qui découlent des nouveaux marchés ouverts par l'AECG...

• (1230)

**Mme Karen Ludwig:** J'ai une dernière question, parce que je cède une partie de mon temps à quelqu'un d'autre. Avez-vous des recommandations par rapport à la meilleure façon de communiquer l'information aux microentreprises? Plus de 50 % des entreprises dans la région de l'Atlantique comptent de 1 à 4 employés. Ce genre d'entrepreneurs auraient beaucoup de difficulté à trouver le temps nécessaire pour comprendre ce genre de rouages commerciaux. Alors, comment pouvons-nous aider ce type d'entreprises à tirer parti de ces accords commerciaux?

**Mme Corinne Pohlmann:** Vous posez une très bonne question. Malheureusement, je crois qu'elle ne trouvera jamais de réponse simple. Je crois qu'un grand nombre de ces petites entreprises commencent par le commerce électronique. Je suis d'accord avec Josh Fine là-dessus: elles doivent tout bonnement essayer. Elles doivent tenter leur chance avec un client à l'étranger et voir où cela va les mener. Je crois que simplement prendre cette décision est quelque chose de vraiment très important.

D'ailleurs, je voulais mentionner, en réponse à une question qui a été posée pendant la dernière période de questions, que très peu de petits exportateurs n'ont rencontré aucune difficulté à leurs débuts avant d'apprendre les ficelles du métier. Tous les exportateurs se sont heurtés à un problème ou à un autre, qu'il s'agisse de difficultés par rapport à une expédition ou d'amendes imposées par le gouvernement parce qu'un formulaire n'a pas été rempli correctement. Le problème, c'est que certains d'entre eux vont abandonner si ce genre de choses se produit fréquemment.

En résumé, il faut veiller à ce que les entrepreneurs continuent d'essayer et de progresser dans ce processus, parce que les choses deviennent effectivement plus faciles à mesure que leur compréhension du processus s'améliore.

**Mme Karen Ludwig:** Merci beaucoup.

Allez-y, Peter.

**M. Peter Fonseca:** D'après ce que j'ai entendu à propos de l'AECG et des raisons pour lesquelles c'est un accord formidable, il semble que tout le monde y trouve son compte en raison de la grande similitude entre les valeurs de nos amis européens et les nôtres.

Les pays d'Europe qui ont adhéré à cet accord ont également signé l'Accord de Paris; ils ont une fonction publique solide ainsi qu'un système universel de soins de santé. Nous avons entendu que c'est grâce à ces similitudes entre les pays d'Europe et le Canada que ce genre d'accord progressiste peut être conclu et avantager les deux parties, soit les pays de l'Union européenne et le Canada.

Madame Pohlmann, j'aimerais très rapidement vous poser une question à vous et à vos membres. C'est à propos de la petite fromagerie de détail qui détient 0,001 % des parts du marché et qui vend son fromage, mais qui aimerait aussi en importer un peu plus des pays d'origine de ses clients.

**Mme Corinne Pohlmann:** Bien sûr. Nous en comptons parmi nos membres, et je crois que ce serait important pour eux de pouvoir faire cela.

Toutefois, je tiens aussi à souligner qu'il y a aussi des producteurs laitiers parmi nos membres, et c'est pourquoi nous devons vraiment nous assurer d'être équitables. Je ne veux pas favoriser les uns au détriment des autres.

**M. Peter Fonseca:** Monsieur Littler, auraient-ils droit à un pourcentage de ce quota? Est-ce que les petits détaillants auraient droit à un pourcentage, quel qu'il soit, de ce quota?

**M. Karl Littler:** Je dirais que oui. Absolument. Nous avons tenu pour acquis que cela serait en fonction des années passées... il faut quand même qu'il y ait une ouverture pour les nouveaux détaillants; dans le cas contraire, tout se passerait toujours entre le même groupe d'acteurs. Il faut toujours prévoir assez de souplesse pour permettre l'entrée de nouveaux joueurs.

En outre, la taille de l'entreprise ne serait pas un facteur. On s'en tiendrait à demander: « Quelle est votre part du marché? »

Donc, absolument, je dirais que les petits détaillants auraient droit à une part de la répartition des quotas.

**Le président:** Merci.

La parole va maintenant au NPD et...

Oh, excusez-moi, monsieur Leduc. Allez-y, monsieur.

**M. Yves Leduc:** J'avais un commentaire à faire par rapport à cette question.

Je crois que ce que nous proposons, soit d'attribuer une partie du quota de fromage aux fromageries, leur fournira également des occasions d'importer du fromage au Canada afin d'établir des relations à long terme avec des détaillants et d'importer les fromages dont les détaillants ont besoin pour au bout du compte répondre à la demande liée aux marchés ethniques.

**M. Peter Fonseca:** Très bien.

**Le président:** Merci.

La parole va maintenant au NPD.

Monsieur Ramsey, vous avez cinq minutes, je crois.

**Mme Tracey Ramsey:** Je suis tout à fait d'accord avec mon collègue d'en face à propos de tout ce que nous avons en commun avec l'Europe. Un aspect qui préoccupe également bon nombre de Canadiens et d'Européens est l'utilisation du système juridictionnel des investissements que l'AECG propose de mettre en place.

Monsieur Sinclair, pouvez-vous nous parler des modifications qui ont été apportées au système juridictionnel au cours de la dernière année, de la réticence des Européens ainsi du fait que l'AECG ne prévoit aucune mesure de protection relativement au principe de précaution dans ce genre de cas.

**M. Scott Sinclair:** Merci de poser cette question.

Je crois que la plupart des experts qui ont examiné le système juridictionnel des investissements s'entendraient sur le fait qu'il ne s'agit pas, dans les faits, d'un système judiciaire. Il s'agit d'un autre mécanisme de règlement des différends entre un investisseur et un État.

Comme je l'ai mentionné plus tôt, certaines procédures ont été améliorées, par exemple des membres permanents et des mesures visant à éviter les conflits d'intérêts. Toutefois, tous les problèmes ne sont pas réglés, comme vous le verrez dans un autre témoignage à venir. Il y a toujours cet incitatif inhérent à trancher en faveur des investisseurs dans certains cas, parce que cela demeure un système de paiement à l'usage. Les arbitres ne sont pas rémunérés, et il ne leur est pas interdit, dans l'avenir, d'être à l'emploi d'un plaidant dans un différend entre un investisseur et un État.

Donc, certaines procédures ont été améliorées, mais la majeure partie demeure très similaire à ce qu'on voit dans les accords classiques sur la protection des investissements, par exemple l'ALENA. Incidemment, le Canada n'a fait l'objet d'aucune poursuite judiciaire liée à cet accord. Dans certaines situations, par exemple pour ce qui a trait aux dispositions relatives au traitement juste et équitable, je dirais que la formulation de l'AECG va même au-delà de l'ALENA en ce qui concerne les normes minimales pour les dispositions relatives à la protection. D'ailleurs, celles-ci font partie des dispositions pour lesquelles il y a le plus d'abus. Elles peuvent être utilisées pour contester, comme je l'ai déjà dit, des mesures réglementaires non discriminatoires, par exemple une analyse environnementale ou un moratoire sur les parcs éoliens.

La formulation de l'AECG permet aux arbitres de prendre en considération divers éléments dans leur interprétation de ces normes de protection absolues, par exemple la différence entre une politique gouvernementale qui est appliquée de façon manifestement arbitraire et un gouvernement qui, en prenant des mesures précises, a fixé des attentes légitimes qui ont subséquemment été déçues. C'est ce genre d'argumentaire que les investisseurs utilisent et qui mène à des abus dans le cadre de l'ALENA et d'autres accords. C'est particulièrement préoccupant.

•(1235)

**Mme Tracey Ramsey:** Je voulais également vous demander de vous exprimer à propos de l'impact de l'AECG sur la fonction publique.

**M. Scott Sinclair:** Comme je l'ai mentionné plus tôt, il y a, dans une certaine mesure, des protections en place pour la fonction publique, même si elles sont limitées. La limite la plus importante concerne probablement le fait qu'il n'y a aucune exception particulière à certains pays qui soit permise en vertu de la disposition sur le traitement juste et équitable ou des dispositions sur l'expropriation de l'AECG dans la section D.

Rien dans l'AECG ne force les gouvernements à privatiser les services, mais disons qu'un gouvernement décide de privatiser la gestion des déchets et que le contrat est attribué à un investisseur européen, puis disons que le prochain gouvernement décide de faire marche arrière et d'éjecter l'investisseur européen, ce dernier aurait le droit de déposer une plainte contre le Canada en utilisant le système juridictionnel des investissements, et ce, même si le Canada jouissait d'une exception particulière, ce qui n'est pas le cas. Il n'y a aucun type d'exception qui nous permettrait de nous défendre contre ces droits fondamentaux des investisseurs.

**Mme Tracey Ramsey:** Puisque vous nous parlez d'Europe aujourd'hui, pouvez-vous nous dire, comme je l'ai demandé plus tôt, quelle est la position des Européens? L'AECG doit être retravaillé, et nous avons entendu ce matin des rapports selon lesquels le Parlement de l'Union européenne ne le réexaminera pas avant le début de l'année prochaine. Ensuite, ce sera au tour des pays membres.

Pouvez-vous nous parler un peu de ce processus et de la façon dont, selon vous...

**Le président:** Je suis désolé, mais il ne vous reste que 15 secondes. Je ne crois pas qu'il reste assez de temps pour une autre question.

Si vous voulez faire un bref commentaire, monsieur Sinclair, allez-y.

**M. Scott Sinclair:** J'aimerais en faire un.

Je suis très surpris de constater qu'il n'y a eu aucune planification d'urgence au cas où un membre de l'Union européenne refuserait de ratifier l'AECG. Le Canada a modifié de façon permanente le droit des brevets en vue d'un accord qui pourrait ne pas être ratifié par tous. Le système juridictionnel des investissements soulève beaucoup de préoccupations.

**Le président:** Merci, monsieur.

Il nous reste quelques minutes pour les libéraux, et je crois que Mme Lapointe voulait les utiliser.

Allez-y, vous avez la parole.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Merci beaucoup, monsieur le président.

Messieurs Leduc et Littler, j'aimerais encore aborder la question des fromages.

Si je comprends bien comment cela fonctionne présentement, les nouveaux quotas d'importation de fromages seraient réservés aux producteurs existants.

• (1240)

**M. Yves Leduc:** Non, puisque présentement, aucune décision n'a été prise quant à la façon d'allouer le nouveau contingent.

**Mme Linda Lapointe:** Je parle de votre proposition.

Comment un nouveau petit producteur de fromages, qui veut avoir accès aux marchés, pourrait-il se prévaloir des quotas d'importation?

**M. Yves Leduc:** Dans la déclaration qui figure dans l'entente entre le Canada et l'Union européenne, certaines dispositions prévoient qu'une proportion de 10 % du quota sera allouée année après année à de nouveaux joueurs. Il semble donc y avoir déjà des dispositions dans l'entente qui permettraient à de nouveaux joueurs de se prévaloir à l'avenir d'une part du contingent accessible.

**Mme Linda Lapointe:** Monsieur Littler, vous avez dit qu'il y avait une place dans votre proposition pour les nouveaux commerces et qu'il y avait une façon pour eux de garder ces quotas.

[Traduction]

**M. Karl Littler:** Selon nous, il devrait toujours y avoir une partie réservée aux nouveaux joueurs; nous ne voulons pas d'un système sclérosé.

Prenons l'exemple d'un fromage produit en Europe qui, à la fin, sera acheté par des Canadiens. On tient pour acquis qu'ils n'achèteront pas le fromage directement: ils vont l'acheter d'un détaillant. C'est une chaîne plutôt simple. Les Producteurs laitiers du Canada proposent de prendre un produit importé et d'imposer un quota à un maillon supérieur de la chaîne où il y aura un autre preneur de prix; on obtient ainsi un interfinancement, si vous voulez. Les produits des producteurs laitiers ont une grande valeur à nos yeux, mais nous croyons que l'imposition d'intermédiaires, que les quotas concernent les producteurs Canadiens ou les distributeurs, ne sont pas nécessaires et, pour parler franchement, ajoute un coût supplémentaire à la chaîne de production qui sera, au bout du compte, payée par le consommateur canadien.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Merci.

Monsieur Leduc, voudriez-vous ajouter quelque chose à ce sujet.

**M. Yves Leduc:** De la même manière, les petits commerçants qui ne sont pas des importateurs devront en définitive avoir accès à un réseau d'importation. Des petits détaillants, qui voudraient se prévaloir d'une partie du contingent, ne seront pas nécessairement exemptés des coûts auxquels M. Littler a fait référence.

**Mme Linda Lapointe:** Merci.

Cela éclaire les choses.

[Traduction]

**Le président:** Merci, madame Lapointe.

Je veux souligner, pour le compte rendu, que je suis en train de boire du lait. Nous devrions tous en boire plus.

Voilà qui met fin à la séance d'aujourd'hui sur l'AECG. Nous avons eu une très bonne séance. Nous avons accueilli d'excellents témoins et avons obtenu beaucoup d'information sur des sujets très divers concernant différents secteurs. Les députés ont posé de bonnes questions, et nous avons tenu une bonne discussion.

À nouveau, je vous remercie d'être venu. Nous allons peut-être devoir vous réinviter lorsque nous étudierons d'autres accords commerciaux dans l'avenir. On ne sait jamais.

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>