



Chambre des communes  
CANADA

## **Comité permanent du commerce international**

---

CIIT • NUMÉRO 037 • 1<sup>re</sup> SESSION • 39<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

**TÉMOIGNAGES**

**Le mardi 21 novembre 2006**

**Président**

**M. Leon Benoit**

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :

**<http://www.parl.gc.ca>**

## Comité permanent du commerce international

Le mardi 21 novembre 2006

•(0910)

[Traduction]

**Le président (M. Leon Benoit (Vegreville—Wainwright, PCC)):** Bonjour à tous.

J'espère que tous les membres du comité ont passé une bonne semaine. J'espère que vous vous êtes bien reposés pendant la semaine de relâche, bien que j'en doute.

Aujourd'hui, nous poursuivons notre étude, conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, de la politique commerciale du Canada.

Lors de notre première réunion, nous avons reçu des représentants du ministère. Dans notre deuxième réunion, nous avons reçu des représentants de divers groupes sectoriels, ou groupes représentant des organisations commerciales. Pour nous aider à nous orienter dans notre étude de la nouvelle politique commerciale du Canada, nous avons décidé de recevoir des représentants de certains pays qui ont mené d'importants travaux dans ces secteurs au cours des dernières années, pour discuter avec eux de ce dossier.

Aujourd'hui nous sommes très heureux d'accueillir le haut-commissaire de l'Australie, William Fisher. Bienvenue, Votre Excellence. Nous avons également le plaisir de recevoir Tony Huber, haut-commissaire adjoint.

Nous recevons également Kate Lackey, haute-commissaire de la Nouvelle-Zélande. Bienvenue, Votre Excellence. Nous recevons également Elizabeth Dixon, deuxième secrétaire.

Nous recevons, de l'ambassade de Suisse, Claude Wild, ministre-conseiller et adjoint du chef de mission. Je vous remercie tous d'être ici.

Les présentations se feront dans cet ordre. Nous écouterons toutes les présentations avant de passer à la période des questions.

Nous allons commencer avec le Haut-commissariat pour l'Australie. Vous pouvez parler à votre guise, et les autres peuvent intervenir s'ils le souhaitent, que ce soit pendant la période des questions ou en ce qui a trait à la présentation.

Vous avez la parole.

**M. William Fisher (haut-commissaire, Haut-commissariat pour l'Australie):** Merci beaucoup, monsieur le président. Je suis le haut-commissaire pour l'Australie et mon nom est Bill Fisher.

Tout d'abord, j'aimerais vous dire à quel point nous apprécions notre présence devant ce comité. L'Australie et le Canada ont collaboré de près lors d'un certain nombre de rencontres internationales portant sur le commerce international. Nos deux pays sont également membres du Groupe de Cairns des exportateurs agricoles qui sont en faveur d'une réforme. Je crois que les deux pays, au sein de ce groupe, ont joué un rôle important dans les négociations relatives au commerce international. Nous avons toujours eu l'impression que l'Australie et le Canada possédaient des intérêts

communs et que nos activités à l'échelle internationale sont tout à fait compatibles. Nous travaillons très bien ensemble.

L'Australie est un pays commercial. En raison de notre situation géographique, nous avons dû adopter des politiques commerciales d'avant-garde pour tenter de surmonter le problème de la distance avec lequel nous devons composer. Je crois que la politique commerciale de l'Australie se fonde sur le principe des tarifs réduits. Il y a 30 ans, notre économie était très fermée. Les obstacles étaient difficiles à surmonter. Il y avait énormément d'obstacles au commerce. L'économie australienne était alors empreinte de pratiques très fermées.

Depuis environ 1983-1984, nous avons fait des efforts considérables pour ouvrir l'économie australienne au monde. Ces mesures ont eu des effets très positifs. Si on jette un coup d'œil à la réforme qui a eu lieu au cours des 20 dernières années, on peut constater tous les avantages que le commerce libre et ouvert nous a apportés, même à l'époque. Certaines réformes ne sont pas faciles à entreprendre. Par conséquent, il peut y avoir énormément de résistance à l'intérieur même du pays. Bon nombre de personnes ont dû subir cette réforme malgré eux. Or, quand on constate les résultats, on ne peut qu'avouer que le jeu de la réforme en valait la chandelle. Je crois que la force de l'économie australienne d'aujourd'hui en est la preuve.

Monsieur le président, nous avons pensé vous présenter un aperçu de certaines des politiques qui ont dirigé l'économie australienne au cours des dernières années et qui continuent de le faire aujourd'hui. Je vais demander à mon adjoint, M. Huber, qui a préparé un document plus exhaustif à ce sujet, de s'adresser au comité.

**Le président:** Nous vous écoutons, M. Huber.

**M. Tony Huber (haut-commissaire adjoint, Haut-commissariat pour l'Australie):** Merci.

Bill vous a déjà donné un bref aperçu de ce que l'Australie a fait au cours des 20 dernières années; je vais donc laisser tomber cette partie de mon exposé. Je vais aller directement au fait et parler de l'approche de l'Australie en matière de politiques commerciales.

Depuis 10 ou 15 ans, nous appuyons nos exportateurs à l'aide de la politique commerciale la plus ambitieuse de l'histoire de l'Australie. Nous cherchons à libéraliser le commerce par l'entremise du cycle de négociation de Doha de l'OMC. Nous voulons libéraliser les biens industriels, les services et, surtout, l'agriculture. Ce dernier secteur est, selon nous, le secteur le plus dénaturé de l'ensemble du commerce mondial.

En moyenne, les tarifs sur les biens agricoles sont plus de trois fois plus élevés que ceux des biens non agricoles. De plus, les programmes d'aide aux agriculteurs mis en place par bon nombre de pays industrialisés viennent réduire les prix obtenus par nos exportateurs. Par exemple, les producteurs primaires des États-Unis reçoivent 16 p. 100 de leurs revenus de l'aide gouvernementale. Ceux de la communauté européenne reçoivent 33 p. 100. Un bon résultat du cycle de négociation de l'OMC serait l'augmentation de 15 p. 100 de la valeur de nos principales exportations agricoles en 2011, par rapport à leur valeur si les obstacles actuels au commerce étaient maintenus. Un tel résultat ferait également en sorte que 32 millions de personnes dans les pays en développement sortiraient de la pauvreté.

Comme vous le savez, le cycle de négociation est suspendu à l'heure actuelle en raison de l'échec dans le domaine de l'agriculture, en juillet dernier. Au cours des prochains mois, l'objectif de l'Australie sera d'inciter les principaux acteurs à reprendre les négociations. Cela semble porter fruits, puisque le directeur général a levé la suspension sur les discussions techniques cette semaine. Nous sommes donc plutôt optimistes.

Bill a également fait mention du Groupe de Cairns. À notre avis, il s'agit d'une réussite remarquable depuis 20 ans. Ce groupe a fait en sorte qu'un pan entier des négociations commerciales est passé de l'arrière-scène à l'avant-scène. Avant 1994, il n'y avait jamais eu de règlement relatif à l'agriculture. Nous espérons maintenant entendre les règles à tous les autres secteurs. Le Groupe de Cairns continuera d'être très actif à cet égard, et ses contributions aux discussions techniques, comme vos négociateurs le savent, sont sans égal. Le groupe continuera de jouer un rôle de premier plan.

Je vais maintenant parler des accords de libre-échange bilatéraux et régionaux. En plus de nos activités commerciales multilatérales, nous cherchons à obtenir des résultats par l'entremise d'accords bilatéraux et régionaux. De tels accords peuvent produire des résultats commerciaux beaucoup plus rapidement que le processus multilatéral, qui a tendance à être axé sur des règles plutôt que sur la réduction des mesures de protection. Ils peuvent également permettre de surmonter certains obstacles non liés aux tarifs, comme les marchés publics, la concurrence, la propriété intellectuelle et les mesures de contrôle des investissements. Nous considérons donc cela comme une possibilité supplémentaire.

Nous avons conclu avec succès des accords de libre-échange avec Singapour, les États-Unis et la Thaïlande. Nous avons également conclu un accord de rapprochement économique avec la Nouvelle-Zélande. Quand l'accord de libre-échange avec les États-Unis est entré en vigueur, les deux-tiers des tarifs imposés par les États-Unis sur nos produits agricoles ont été immédiatement réduits à zéro. Au cours des deux dernières années, nos exportations de viande d'agneau ont grimpé de 19 p. 100 et les exportations de produits laitiers sont également à la hausse. Nos exportations de fromage ont augmenté de 103 p. 100 uniquement au cours de la première année.

L'accord de libre-échange a également entraîné une hausse de nos exportations de services. L'accord avec la Thaïlande a porté fruit dans tous les secteurs. L'an dernier, les exportations vers la Thaïlande ont augmenté de 35 p. 100. La plupart des tarifs imposés par la Thaïlande à nos exportations de fruits et de légumes seront graduellement réduits à zéro au cours des quatre prochaines années. Les tarifs imposés aux produits de l'acier et du cuivre ont été immédiatement réduits de moitié ou éliminés complètement.

Notre accord de libre-échange avec Singapour a été très profitable aux exportateurs de services dans des domaines comme l'éducation.

En 2005, nos exportations de services vers Singapour ont augmenté de 11,6 p. 100.

Actuellement, nous sommes en train de négocier un accord de libre-échange avec la Malaisie, avec les pays membres de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est, de concert avec la Nouvelle-Zélande, et, bien entendu, avec la Chine. Le développement rapide de la Chine est un des événements les plus importants à l'heure actuelle. La Chine se classe déjà au troisième rang des pays commerçants, après les États-Unis et l'Allemagne. La Chine est le troisième plus important exportateur vers le Canada et je crois qu'elle est sur le point de passer au deuxième rang.

● (0915)

Nous tentons de faire en sorte que la Chine s'engage à supprimer ses obstacles tarifaires et non tarifaires aux exportations australiennes et qu'elle rectifie ses contingents tarifaires relatifs à nos exportations de laine, de blé, de coton, de riz et de sucre. Ces accords sont fortement axés sur l'agriculture. Il ne pourrait en être autrement.

Nous avons également dit à la Chine que les négociations sur les services et l'accès aux marchés de placement doivent commencer avant la fin de 2006. Elle a accepté. La Chine a également convenu d'inclure l'investissement dans les marchés publics. C'est une tâche énorme. Ces deux secteurs ont une importance commerciale notable pour l'Australie, mais sont des sujets très sensibles en Chine, comme vous le savez.

Nous avons beaucoup de chemin à faire et les négociations sont difficiles, mais nous prendrons tout le temps nécessaire pour obtenir un résultat commercial profitable pour l'industrie australienne. Bien entendu, comme c'est le cas pour tous nos accords de libre-échange, nous nous attendons à ce que celui conclu avec la Chine soit exhaustif. Cet accord devra être conclu d'un bloc et devra assurer le maintien de l'intégrité de nos programmes relatifs au secteur de la fabrication.

Nous avons également mené une étude de faisabilité relativement à un éventuel accord de libre-échange avec le Japon et nous analysons les retombées possibles d'un accord de libre-échange avec le Conseil de coopération du Golfe, qui regroupe les Émirats arabes unis, Bahreïn, le Koweït, l'Oman, le Qatar et l'Arabie saoudite.

Le troisième aspect sur lequel je voulais insister, en plus de l'OMC et de notre approche régionale, est la Coopération économique de la zone Asie-Pacifique, l'APEC. Comme vous le savez, l'Australie sera le pays hôte de l'APEC en 2007. Le gouvernement australien commencera bientôt à présenter nos plans visant à tabler sur les excellents résultats obtenus au Vietnam. Comme vous le savez sans doute, l'APEC a été fondée en 1989. L'Australie est un des pays fondateurs, et, en fait, nous aimons nous faire gloire d'être à la source de l'idée de l'APEC. Cette organisation regroupe toutes les économies dynamiques du Sud-Est asiatique et de la région du Pacifique, qui représentent 68 p. 100 de nos échanges commerciaux et, je crois, 61 p. 100 du produit intérieur brut mondial.

Lors de la réunion de l'an dernier, en Corée, les pays membres de l'APEC ont adopté une feuille de route afin de faire progresser l'organisation et de faire la promotion de nouveaux domaines de travail. Un des éléments clés sur lesquels nous insisterons l'an prochain, ce qui ne surprendra personne qui était présent au Vietnam — et je ne vois personne ici qui y était, mais je n'ai peut-être pas regardé jusqu'au fond de la salle —, est l'appui au système commercial multilatéral de l'OMC. Le cycle de Doha a profité d'un appui très fort, et M. Lamy en a fait part cette semaine lorsqu'il a annoncé la reprise des négociations techniques.

Le deuxième aspect est la promotion des accords commerciaux régionaux de grande qualité et des accords de libre-échange. Nous déployons beaucoup d'efforts à cet égard, comme je l'ai dit, et l'Australie étudie sérieusement les possibilités futures à cet égard.

Le dernier aspect, mais non le moindre, est la participation du monde des affaires. En 2007, nous ferons tout ce que nous pouvons pour aider le monde des affaires. Nous tiendrons d'ailleurs un sommet sur la qualité des affaires en 2007. Nous sommes impatients de rencontrer tous les pays membres de l'APEC l'an prochain.

Il y a un aspect que j'aimerais souligner. Bill a mentionné au début que nous devons faire face à l'obstacle que représente la distance. Nous avons réussi à surmonter cet obstacle grâce à notre réforme, qui nous a permis de devenir concurrentiels. Comme le Canada et la Nouvelle-Zélande, nous avons abandonné le système de préférence du Commonwealth en 1970, après que le Royaume-Uni se soit joint à la Communauté européenne. Depuis ce temps, notre pénible réforme économique a porté fruit. Cette année est notre quinzième année d'expansion économique consécutive. Nous sommes passés du 15<sup>e</sup> au 8<sup>e</sup> rang mondial sur le plan de la compétitivité. Je crois qu'il convient de dire que nous avons parcouru énormément de chemin. Nous sommes très fiers de nos efforts.

Je m'arrête ici. Merci beaucoup.

• (0920)

**Le président:** Je remercie beaucoup les deux représentants du Haut-commissariat pour l'Australie.

Passons maintenant au Haut-commissariat pour la Nouvelle-Zélande.

Mme Lackey, ou Mme Dixon, vous avez la parole.

**Mme Kate Lackey (haut-commissaire, Haut-commissariat pour la Nouvelle Zélande au Canada):** Merci, monsieur le président. Je vais commencer et laisser ma collègue répondre aux questions difficiles à la fin.

Comme vous le savez, je vais vous parler ce matin des principes fondamentaux des politiques commerciales et économiques de la Nouvelle-Zélande. Du point de vue du Canada, qui dépend énormément du commerce, nos politiques commerciales peuvent sembler fortement intégrées à nos politiques économiques au sens large.

Le rendement économique de la Nouvelle-Zélande s'est récemment avéré très solide. En fait, nous connaissons notre plus longue période de croissance économique depuis très longtemps. Le taux de chômage est actuellement de 3,8 p. 100, ce qui est un des taux de chômage les plus faibles de tous les pays membres de l'OCDE.

En ce qui a trait aux principes économiques fondamentaux, nos politiques sont conformes aux meilleures pratiques internationales. Les politiques de base de la Nouvelle-Zélande sont très solides et comprennent notamment une économie ouverte, la stabilité macro-économique, une politique fiscale large, une réglementation flexible et des coûts d'observation faibles. Ces principes sont reflétés dans l'étude sur la facilité des activités commerciales menées par la Banque mondiale, où la Nouvelle-Zélande s'est classée au deuxième rang mondial.

Au cours des dernières années, les courants de pensée économiques ont mis beaucoup l'accent sur le fait que les gouvernements doivent favoriser de bons facteurs économiques fondamentaux, puis laisser le marché s'occuper de la création de la richesse. La Nouvelle-Zélande suit cette approche depuis 20 ans. C'est une approche qui a entraîné une croissance économique soutenue en Nouvelle-Zélande. Pourtant, en fin de compte, nous dépendons du commerce.

Les exportations de biens et de services représentent environ 30 p. 100 de notre PIB, et l'agriculture joue un rôle très important dans notre économie. L'agriculture compte pour environ 18 p. 100 de notre PIB et pour plus de 10 p. 100 des emplois en Nouvelle-Zélande et représente plus de la moitié de la valeur de nos exportations. Nous exportons plus de 90 p. 100 de notre production. La Nouvelle-Zélande est le premier exportateur de produits laitiers au monde, le premier exportateur de viande de mouton et le deuxième exportateur de laine.

Bien que l'agriculture soit la pierre d'assise de notre économie depuis plus de 50 ans, l'émergence de nouveaux secteurs industriels comme le tourisme, les industries nouvelles et la technologie transforment notre économie. Notre secteur de l'exportation survit grâce à son orientation commerciale et à sa capacité de réponse aux signaux des marchés.

Puisque nous sommes très éloignés de nos marchés clés, nous avons dû faire preuve d'innovation, de compétitivité et de diversification dans notre approche commerciale. Comme certains d'entre vous le savez peut-être, l'approche actuelle de la Nouvelle-Zélande aux politiques commerciales et aux fondements macro-économiques découle de profondes réformes réalisées il y a déjà un certain temps.

On pourrait dire que la Nouvelle-Zélande a beaucoup appris à ses dépens. Dans les années 1950, la Nouvelle-Zélande offrait une des meilleures qualité de vie de tous les pays membres de l'OCDE. Afin de maintenir cette qualité de vie malgré les événements externes comme les crises du pétrole et l'entrée du Royaume-Uni dans la Communauté européenne, les gouvernements de la Nouvelle-Zélande ont commencé à faire des emprunts publics systématiques, ont adopté des politiques de protection de nos secteurs nationaux de la fabrication et ont commencé à subventionner notre secteur de l'agriculture afin de stimuler la production. Bref, ces politiques n'ont tout simplement pas fonctionné pour nous.

Dans le cas du secteur le plus important de notre économie, soit l'agriculture, la mise en oeuvre d'importantes mesures d'aide gouvernementale et de subventions a eu un effet dramatique. Avec des revenus pratiquement garantis et une aide gouvernementale significative, nos agriculteurs ont été isolés des signaux du marché. L'efficacité des exploitations agricoles a décliné, l'innovation et l'entrepreneuriat ont été étouffés et les ressources ont été mal affectées. Nos agriculteurs ont commencé à perdre leur caractère concurrentiel sur le marché international, ce qui est, comme on peut l'imaginer, plutôt dévastateur pour une économie qui dépend du commerce.

Notre secteur national de la fabrication n'a pas connu un meilleur sort. Des quotas d'importation et des obstacles tarifaires ont été mis en place pour protéger le marché intérieur. Le raisonnement était que l'industrie nationale ne pouvait se développer que si elle était protégée contre la concurrence internationale. En réalité, cela a entraîné une baisse de l'efficacité et de la compétitivité du secteur manufacturier. Cela a également eu un effet sur nos consommateurs, qui payaient les marchandises beaucoup plus cher. Dans l'ensemble, les coûts aux contribuables néo-zélandais étaient très élevés.

Au début des années 1980, nous étions en pleine crise financière. Les emprunts sur les marchés internationaux visant à financer les programmes gouvernementaux avaient entraîné une dette gouvernementale colossale. Le déficit des transactions courantes était constant, les pressions inflationnistes étaient fortes et le chômage était à la hausse. Bref, notre rendement économique était atroce.

• (0925)

Il était généralement admis qu'un changement d'orientation s'imposait en Nouvelle-Zélande et que l'accent devait être mis sur la transparence, la prévisibilité dans l'élaboration des politiques, un mécanisme de marché et la concurrence. En 1984, un nouveau gouvernement, promettant des changements, a été élu. Son objectif économique était de maximiser la croissance durable à moyen terme. On estimait que la concurrence axée sur les forces du marché constituait le meilleur moyen de favoriser la croissance économique. Nous avons donc immédiatement amorcé une libéralisation de l'économie néo-zélandaise en éliminant bon nombre des contrôles et des règlements qui entravaient la concurrence.

Je n'ai pas le temps de décrire tout le processus de réforme, mais je dirai simplement que, après 1984, la politique économique de la Nouvelle-Zélande s'est éloignée de l'interventionnisme pour aller vers l'élimination de nombreuses formes d'aide publique, laissant le secteur privé s'occuper des éléments pour lesquels il était le plus compétent.

Notre expérience a façonné notre approche actuelle en matière de politique économique intérieure et de politique commerciale étrangère. À notre avis, ces deux aspects — l'aspect national et l'aspect international — sont inextricablement liés. Les deux sont caractérisés par une libéralisation, un avantage comparatif, la concurrence et un rôle prépondérant pour le secteur privé.

Comme l'Australie, la Nouvelle-Zélande est un ardent partisan d'un régime de commerce mondial libéralisé, où les pays produisent et vendent leurs produits sur le marché international en fonction d'un avantage comparatif au lieu de voir leur décisions de production faussées par les subventions et les autres pratiques ayant un effet de distorsion sur les échanges. Toutefois, comme nous avons vécu cette transformation, nous sommes conscients de la charge émotive et politique associée à de telles réformes. Et la dernière chose que nous voulons en racontant notre histoire, c'est dire aux autres pays comment gérer leurs affaires. Cependant, nous fondant sur notre propre expérience, nous pouvons offrir des renseignements sur la façon dont le secteur de l'agriculture peut se passer de protection. Notre expérience montre que les agriculteurs et l'industrie de l'agriculture peuvent prospérer si nous les laissons à eux-mêmes, que l'ouverture à la concurrence internationale stimule la productivité et l'innovation et que, comme l'affirment nos agriculteurs, il y a une vie après les subventions.

De nos jours, l'industrie de l'agriculture en Nouvelle-Zélande est très rentable; la productivité est croissante et les recettes des agriculteurs ont augmenté. Les craintes découlant de l'élimination des subventions ne se sont pas avérées. Nos agriculteurs voient l'agriculture comme une industrie et comme un mode de vie.

Je vais maintenant aborder notre stratégie en matière de politique commerciale. En Nouvelle-Zélande, au fil des ans, s'est établi un haut degré de continuité. Comme en Australie, nous fonctionnons sur différents fronts, mais à l'instar de l'Australie encore une fois, nous avons toujours accordé la priorité aux règles commerciales multilatérales et aux mesures de libéralisation du GATT, aujourd'hui l'Organisation mondiale du commerce.

Bien entendu, la suspension des négociations de l'OMC préoccupe la Nouvelle-Zélande. Pourquoi? Il y a de profondes raisons économiques. Pour la Nouvelle-Zélande, le cycle de négociations précédent, le cycle d'Uruguay, équivalait à environ 1 p. 100 du PIB. Nous nous attendons à un résultat similaire si la conclusion du cycle de Doha est positive. Nous sommes ravis de constater que les pourparlers semblent reprendre à Genève.

L'OMC demeure pour nous la première et la meilleure option, mais nous avons aussi conclu des accords de libre-échange, c'est-à-dire des ententes bilatérales ou de vastes accords régionaux. Ces accords de libre-échange ont toujours été un pilier de la stratégie de la Nouvelle-Zélande. Nous estimons qu'en venant s'ajouter aux accords multilatéraux, les ententes bilatérales ou régionales peuvent donner des résultats tangibles. De plus, les coûts de renonciation sont importants. Nous ne pouvons simplement pas laisser passer des occasions d'améliorer l'accès aux marchés pour les exportateurs néo-zélandais.

Mes collègues de l'Australie ont fait mention de l'accord de rapprochement économique conclu par l'Australie et la Nouvelle-Zélande. C'est un élément clé de notre politique commerciale depuis plus de 20 ans et l'OMC considère encore qu'il compte parmi les meilleurs accords, parmi les accords commerciaux les plus ouverts et complets au monde.

Toutefois, nous avons aussi cherché des débouchés ailleurs. Nous avons conclu des accords de libre-échange avec Singapour, la Thaïlande et le Chili. Nous faisons aussi partie d'un partenariat économique étroit regroupant le Chili, la Nouvelle-Zélande, Singapour et le Brunei. Ce partenariat s'étend sur le Pacifique et relie l'Amérique latine, l'Océanie et l'Asie du Sud-Est. Nous pensons que ce partenariat va établir une nouvelle norme en matière d'accords plurilatéraux.

• (0930)

Comme l'Australie, nous négocions avec la Chine et la Malaisie et, avec l'Australie, nous négocions avec l'ANASE. L'Australie et la Nouvelle-Zélande sont très proches. Nous faisons beaucoup de choses en parallèle ou ensemble. De plus, comme l'Australie, nous négocions avec le Conseil de coopération du Golfe.

On met de plus en plus l'accent sur les accords régionaux plurilatéraux. Ceux-ci ne sont pas nouveaux. La Nouvelle-Zélande fait depuis longtemps partie du forum de coopération économique Asie-Pacifique, l'APEC. Encore une fois, nous sommes très heureux de reconnaître la paternité de l'Australie relativement à ce regroupement et nous appuyons fortement les objectifs de libéralisation du commerce de l'APEC. Nous suivons de très près les discussions encourageantes entourant une idée formulée il y a plusieurs années, celle d'un accord de libre-échange entre tous les membres de l'APEC, celle d'une zone de libre-échange de l'Asie-Pacifique.

Nous envisageons aussi d'autres ententes sous-régionales, notamment l'ANASE. On parle beaucoup de l'initiative « ANASE plus trois », c'est-à-dire incluant les trois partenaires de dialogue que sont la Chine, le Japon et la Corée. Mais il y a aussi trois autres pays qui collaborent avec l'ANASE dans le cadre du sommet de l'Asie de l'Est. Il s'agit de la Nouvelle-Zélande, de l'Australie et de l'Inde. Nous sommes toujours à l'affût de nouveaux partenaires pour des accords de libre-échange et nous sommes conscients des gains que nous pourrions tirer d'un meilleur accès aux économies majeures de l'Asie-Pacifique, ce qui comprend, bien entendu, le Canada et les États-Unis.

Brièvement, parce que mon temps de parole est probablement écoulé, j'aimerais parler de nos efforts unilatéraux, de nos politiques intérieures qui nous aident à forger des liens internationaux et à soutenir notre stratégie commerciale. Bien que notre politique commerciale soit caractérisée par une certaine continuité, de temps en temps, il nous faut nous arrêter et vérifier nos hypothèses pour suivre les changements qui s'opèrent dans l'environnement commercial international. En Nouvelle-Zélande, nous avons dû nous demander ce que la mondialisation impliquait pour nos politiques. Cet exercice a notamment exigé que nous brossions un portrait complet du commerce, allant au-delà du vieux paradigme de l'envoi de produits vers des marchés étrangers. Nous devons maintenant trouver des débouchés à même une gamme beaucoup plus imposante de liens économiques internationaux possibles.

À notre avis, le commerce d'aujourd'hui est axé sur l'établissement de chaînes d'approvisionnement mondiales, où la valeur et les bénéfices reposent de plus en plus sur la conception, la commercialisation, la promotion de l'image de marque et la distribution du produit, et non seulement sur sa fabrication. La spécialisation, l'impartition et la délocalisation font de plus en plus partie de l'équation. Ainsi, en ce qui concerne la politique commerciale, la distinction entre l'aspect intérieur et l'aspect extérieur est de plus en plus artificielle. Pour prospérer, il faut pouvoir fonctionner efficacement dans un marché mondial dynamique et concurrentiel. Pour sa part, la Nouvelle-Zélande doit accroître le résultat de ses exportations.

Se penchant sur l'aspect interne du casse-tête, celui de l'économie de la Nouvelle-Zélande, il y a tout juste deux semaines, le gouvernement néo-zélandais a annoncé son nouveau programme de transformation économique, qui fait fond sur les politiques déjà en place. Le programme comprend des thèmes centraux: favoriser l'essor d'entreprises concurrentielles sur le marché mondial, favoriser un secteur de l'agriculture de calibre mondial, créer des milieux de travail novateurs et productifs et accroître la durabilité environnementale.

Il va sans dire que cette transformation économique nécessitera des efforts soutenus et une approche typiquement néo-zélandaise, c'est-à-dire des politiques adaptées à nos circonstances particulières, à notre environnement, à notre situation géographique et à notre taille, mais qui tireront aussi parti de nos forces naturelles et de nos ressources, de nos talents d'innovation et de notre attitude gagnante.

Le gouvernement a aussi demandé au secteur privé d'être la locomotive du processus d'innovation et d'internationalisation nécessaire pour améliorer la productivité de la Nouvelle-Zélande. L'an prochain sera l'Année de l'exportation en Nouvelle-Zélande. C'est une façon d'amener le gouvernement, le secteur privé et la population à se concentrer sur la nécessité de renforcer les capacités des exportateurs néo-zélandais.

Je peux peut-être conclure sur une note prospective. Nous savons que nous devons travailler fort au sein de l'OMC, car celle-ci demeure la pierre angulaire du système commercial mondial. Dans le cadre de notre programme d'accords de libre-échange, nous nous efforçons de trouver de nouvelles possibilités de partenariats économiques.

• (0935)

Agir sur de nombreux fronts — multilatéral, bilatéral et régional — a des répercussions sur les besoins de ressources de négociation d'un pays, mais cela est bénéfique. Chaque front offre des gains possibles et nous n'avons pas le pouvoir de prédire où il

serait mieux de concentrer nos efforts. La Nouvelle-Zélande doit répartir les risques.

Au centre de nos politiques économiques extérieures, ce qui inclut nos efforts de négociation commerciale, il y a la nécessité de clamer haut et fort que l'orientation de la Nouvelle-Zélande est tournée vers l'extérieur, ouverte et accueillante et que nous entrevoyons notre avenir comme étant profondément ancré dans l'économie mondiale.

Je vous remercie.

**Le président:** Je vous remercie beaucoup, Votre Excellence.

Nous donnons maintenant la parole à M. Wild, de l'ambassade de la Suisse. Allez-y, je vous prie.

[Français]

**M. Claude Wild (ministre-conseiller et adjoint du chef de mission, Ambassade de Suisse):** Merci, monsieur le président.

Monsieur le président, honorables membres du comité, chers collègues australiens et de Nouvelle-Zélande, mesdames, messieurs, tout d'abord, je vous remercie pour votre invitation et pour l'intérêt que votre comité porte à la politique extérieure de la Suisse.

Vu que la Suisse et le Canada ont en commun le français comme langue nationale, je m'exprimerai essentiellement dans cette langue, mais bien évidemment, je répondrai en anglais aux questions qui me seront posées en anglais.

Monsieur le président, votre comité réfléchit actuellement au futur de la politique commerciale du Canada. Nous avons fait exactement cet exercice il y a deux ans et avons établi une stratégie afin de nous positionner en tant que Suisses dans ce monde globalisé, nous qui sommes tellement dépendants du monde étranger.

Je me propose aujourd'hui de vous présenter brièvement les grands axes de cette stratégie, mais auparavant, laissez-moi simplement vous rappeler rapidement les principales caractéristiques de l'économie suisse.

Vous savez que la Suisse est un pays neutre situé au cœur de l'Europe, entouré par un géant — l'Union européenne — dont elle ne fait pas partie politiquement. C'est un État fédéral multilingue composé de 26 entités fédérées largement autonomes: les cantons. Cette structure présente plusieurs similitudes avec celle du Canada, ainsi qu'avec notre grand voisin au Sud.

La Suisse compte 7,5 millions d'habitants, soit environ autant que la province du Québec, mais elle est 41 fois plus petite que cette province. Quant au Canada, il est 240 fois plus grand que la Suisse.

La Suisse est une économie de services dans une proportion de 70 p. 100. Les 30 p. 100 restants sont partagés entre le secteur secondaire — 26 p. 100 — et l'agriculture — seulement 4 p. 100 —, qui est encore fortement protégée dans mon pays. Nous n'avons pas de matières premières, contrairement au Canada. Nous sommes un pays exportateur de produits pharmaceutiques, chimiques, manufacturés et de services. Un franc sur deux en Suisse est gagné à l'étranger, d'où l'importance de bien nous situer dans ce monde globalisé. L'importance du centre financier de la Suisse vous est connue; nos banques gèrent en moyenne un tiers du total des avoirs privés financiers du monde.

La Suisse est également un centre administratif pour plusieurs grandes entreprises mondiales, car notre pays exerce un attrait sur les investisseurs; mais le tissu réel économique de mon pays réside en fait dans un réseau constitué d'une multitude de petites et moyennes entreprises qui produisent des produits d'exportation à haute valeur ajoutée. Notre stratégie consiste à faire en sorte que ces produits, qui sont chers, puissent trouver une niche dans le plus grand nombre de marchés dans le monde.

Cela m'amène à parler de la stratégie. On a défini les trois dimensions suivantes pour l'orientation stratégique de la politique économique extérieure de la Suisse: la promotion des exportations, l'amélioration de l'accès pour les importations en Suisse et l'intégration du plus grand nombre possible de pays dans l'économie mondiale. Ces trois dimensions sont tout aussi importantes les unes que les autres pour notre positionnement sur le marché mondial.

Je vais aborder la première dimension, soit la promotion des exportations. Le premier moyen que nous ayons pour y arriver est de participer activement au renforcement du système économique international. La Suisse n'est pas que l'hôte de l'Organisation mondiale du commerce, qui se trouve à Genève, elle s'engage également activement dans la facilitation des échanges au sein de l'OMC. Même si le cycle de Doha est actuellement suspendu, l'OMC reste le cadre le plus prometteur pour libéraliser à terme le commerce mondial de manière équitable. C'est donc notre principal cheval de bataille. Mais en attendant que cela se réalise, il y a évidemment d'autres dimensions qu'il faut suivre de manière tout aussi importante.

Un deuxième objectif que nous avons défini pour aider à la promotion de nos exportations, c'est d'améliorer l'accès aux marchés de l'Union européenne. L'Union européenne est pour nous ce que les États-Unis sont pour vous: un cordon ombilical vital pour la survie économique de notre pays. Nous devons avoir accès à ce marché et nous ne faisons pas partie du club de l'Union européenne, politiquement. C'est donc un défi permanent pour nous que de suivre l'évolution de ce marché et de nous assurer que nous soyons pratiquement intégrés comme si nous en étions membres.

● (0940)

Jusqu'à présent, nous avons assez bien réussi, ce qui a également des répercussions sur l'attrait que notre pays exerce sur les investisseurs étrangers. Pourquoi? Parce que dans notre pays, les sociétés, notamment les sociétés nord-américaines, peuvent avoir accès au marché européen grâce au réseau d'accords que nous avons créé, sans avoir les désavantages de la haute taxation de l'Union européenne.

Nous avons donc là une niche que nous exploitons par le fait que nous ne sommes pas membres de l'Union européenne. Nous exportons 60 p. 100 dans l'Union européenne et nous importons 80 p. 100 de l'Union européenne, d'où l'importance de ce lien.

Le troisième objectif de la promotion de nos exportations est d'ouvrir les marchés étrangers à toutes les catégories économiques. La facilitation de l'accès aux marchés étrangers se fait généralement par la conclusion d'accords bilatéraux ou plurilatéraux de libre-échange. C'est un de nos instruments privilégiés pour tout ce qui se fait en dehors de l'Union européenne.

Partout où nous le pouvons, nous essayons de mettre sur pied un accord de libre-échange, mais pas n'importe lequel. Nous sommes d'avis que les accords de libre-échange doivent, dans la mesure du possible, s'appliquer à toutes les catégories économiques et ne pas se limiter aux échanges classiques de marchandises. Il faut des accords qui incluent les services, les investissements et les politiques

horizontales comme la concurrence, la fiscalité et le droit des sociétés. Nous avons actuellement un réseau de plus de 20 accords de libre-échange et, comme vous le savez, un accord est en cours de négociation avec le Canada.

Le quatrième objectif de la promotion des exportations est d'améliorer l'accès aux marchés étrangers pour toutes les entreprises de notre pays, quelle que soit leur taille. Notre pays compte surtout des petites et moyennes entreprises. Il faut que les marchés étrangers soient accessibles à ces petites entreprises qui n'ont pas les moyens de grandes compagnies comme Nestlé ou Novartis dans le domaine de l'agroalimentaire ou pharmaceutique.

Une fois qu'un accord est signé, le gouvernement doit veiller à aider les acteurs économiques à en profiter. Il ne faut pas se limiter à la signature d'un accord; il faut le faire connaître aux entreprises du pays et leur montrer tous les avantages qu'il comporte, afin qu'il ne reste pas lettre morte.

Nous avons aussi, pour aider nos entreprises, un des réseaux les plus denses au monde d'accords de promotion et de protection des investissements.

J'en viens maintenant à parler de la deuxième dimension, soit l'amélioration de l'accès aux importations par le biais de réformes du marché intérieur suisse. Il peut être bizarre de penser qu'ouvrir notre pays aux importations l'aidera à mieux exporter, mais c'est pourtant le cas. Le but de ces réformes du marché intérieur suisse est d'insuffler davantage de concurrence dans cette partie de l'économie encore très protégée. La manière la plus efficace d'y parvenir est d'ouvrir ce marché à la concurrence étrangère.

La compétitivité de l'économie intérieure est déterminante pour le succès économique du pays, et c'est ce que nous devons faire comprendre à nos acteurs économiques intérieurs qui poussent le lobby du protectionnisme. Nous devons leur faire comprendre qu'il est dans l'intérêt du pays de l'ouvrir aux importations, car cela apporte plus de concurrence et pousse les secteurs économiques à être plus performants. En ce sens, le gouvernement suisse a compris que les exportations et les investissements à l'étranger ne sont pas les seuls facteurs de la croissance économique. Les importations et les investissements étrangers dans le pays sont tout aussi importants.

On a fixé trois objectifs pour essayer de tenir compte de cette dimension. On est en train de réviser notre loi sur le marché intérieur pour faciliter la mobilité des personnes et la reconnaissance des diplômes, qui pose encore problème entre les cantons suisses. On est en train de réformer également notre politique agricole, qui est toujours très protégée.

● (0945)

Nous voulons, d'ici 2011, supprimer les subventions à l'exportation, réduire le soutien à la production et simplifier les paiements directs. C'est évidemment une grande tâche parce qu'en Europe en général, et en Suisse en particulier, l'agriculture est quelque chose d'historique et de quasiment sacré. Il faut trouver une ligne médiane pour que, également, ce secteur ne meurt tout simplement pas face à la concurrence internationale, qui dispose d'autres moyens que nous de faire l'agriculture.

Le troisième objectif, en ce qui a trait au marché intérieur, est de continuer à attirer des investissements directs de l'étranger en créant des conditions-cadres attrayantes sur le plan de la fiscalité, de l'éducation et de la proximité des autorités par rapport aux investisseurs.

Avant de conclure, je vais traiter de la troisième dimension. Il est très important pour nous d'intégrer le plus grand nombre possible de pays dans l'économie mondiale. Comment faisons-nous cela? Par le biais de contributions volontaires de la Suisse au développement économique de pays partenaires. La Suisse s'efforce d'aider ses partenaires à aménager leurs conditions nationales au moyen de la coopération économique au développement. Cette aide n'est pas qu'un acte de solidarité, c'est un acte de politique d'intérêt.

En effet, l'intégration des pays à l'économie mondiale intéresse l'économie suisse, car à long terme, cela créera de nouveaux débouchés et de nouvelles possibilités d'investissement et d'acquisition. Donc, il est absolument vital de travailler également à long terme.

Je vous donne un exemple. Dans une semaine, les Suisses vont voter sur un projet du gouvernement qui consiste à donner un milliard de francs suisses d'aide volontaire aux 10 nouveaux pays — principalement d'Europe de l'Est — qui ont joint l'Union européenne récemment, afin que ceux-ci puissent rattraper plus rapidement le retard qu'ils ont par rapport au reste de l'Europe.

Nous sommes persuadés que ce geste volontaire, ce paiement d'un milliard de francs suisses pour aider au développement économique de ces pays, est profondément dans notre intérêt. Ces économies ont des taux de croissance énormes et sont les plus prometteuses. Évidemment, une telle politique est très vite contestée par certains milieux. Vous savez que dans mon pays, on vote à peu près sur tout. Donc, certains citoyens ont trouvé que c'était un cadeau beaucoup trop cher qu'on faisait et ont demandé la tenue d'un référendum national. C'est pour cette raison que dans une semaine, nous allons voter, en Suisse, pour savoir si nous voulons appuyer cette proposition du gouvernement suisse ou si nous voulons tout simplement la tuer.

En terminant, j'aimerais vous rappeler qu'en raison de sa grande dépendance du commerce international, la Suisse doit créer à l'étranger et sur son territoire les conditions-cadres les meilleures possible pour son économie en général et pour son industrie d'exportation en particulier. Les mots clés à retenir sont: intégration; éviter la discrimination; diversification des marchés; protection du label de qualité suisse; concurrence; éducation; taxation attrayante; appui aux petites et moyennes entreprises; promotion économique.

Pour l'instant, cette politique économique extérieure a bien servi les intérêts de mon pays dans un monde globalisé. J'espère qu'il en sera de même à l'avenir.

Je vous remercie.

• (0950)

[Traduction]

**Le président:** Merci infiniment, monsieur Wild. Merci à tous pour vos exposés.

Nous allons maintenant passer aux questions. Nous n'avons pas autant de temps que je l'aurais souhaité, mais nous disposons d'un peu plus d'une heure. Allons-y.

Monsieur Eyking, vous avez sept minutes.

**L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.):** Je vous remercie, monsieur le président.

Je voudrais remercier les représentants des pays d'être venus ici ce matin et de nous avoir parlé de l'importance du commerce pour leurs économies. Comme vous le savez, le commerce est également très important pour l'économie canadienne.

Nous aussi, nous sommes très déçus que l'OMC ait échoué dans son mandat. Nous avons fait de notre mieux pour que les pourparlers se poursuivent. L'agriculture semble toujours représenter une pierre d'achoppement lorsqu'il est question de commerce. Les subventions des États-Unis et de l'Europe en particulier arrivent au premier rang des problèmes.

Notre industrie de l'agriculture est très semblable à celles de la Nouvelle-Zélande et de l'Australie en ce sens que nous ne subventionnons pas beaucoup ici. Ma première question s'adresse aux représentants de l'Australie.

Un nouveau gouvernement est au pouvoir ici et nous remarquons une tendance à édulcorer ou à diminuer sur la scène mondiale le rôle de notre commission du blé, de notre système de commercialisation des grains. Je sais que la commission des grains de l'Australie a subi des changements ces dernières années. Voici la question que je pose aux représentants de l'Australie: quels sont ces changements et quelles ont été les répercussions sur les producteurs? Quelle est la différence entre votre commission des grains et la nôtre? Cette différence existe-t-elle encore?

**M. Tony Huber:** Je vais vous donner un aperçu de ce qui s'est passé en Australie.

L'Australian Wheat Board a subi une transformation en société. Entre autres changements, il a perdu son monopole de commercialisation nationale. Toutefois, il a gardé le monopole de la vente extérieure et demeure un guichet unique à cet égard. La Commission canadienne du blé et l'Australian Wheat Board sont donc semblables sur ce plan.

L'Australian Wheat Board a également perdu son aide directe du gouvernement. Le pilier des crédits a été enlevé; on applique désormais un processus de gestion des risques opérationnels. Nous avons restructuré l'Australian Wheat Board afin d'améliorer son efficacité à faire face aux caprices du marché international. Il a conservé les avantages de la mise en commun, mais nous lui avons enlevé tous les éléments auxquels nous étions défavorables. Notre approche concernant l'Australian Wheat Board est fondée sur des principes. Nous avons collaboré avec les agriculteurs au moment d'apporter ces changements. Le milieu agricole a participé de près au processus. Un genre de plébiscite a été utilisé à un moment.

Cela dit, à l'heure actuelle, sans égard aux enjeux politiques, l'Australian Wheat Board est une entité active qui fonctionne très bien du point de vue des exportations. Toutefois, sur le plan intérieur, certains problèmes se sont posés et on les règle graduellement. En ce qui a trait aux exportations, la formule du guichet unique monopolistique de l'Australian Wheat Board sera revue en 2010. Il y a de bonnes chances que la commercialisation des grains de l'Australie fasse l'objet d'une réforme. Il y a un processus transparent, une feuille de route, si vous voulez.

La différence fondamentale entre l'Australian Wheat Board et la Commission canadienne du blé, c'est que le premier vise tout le pays tandis que la Commission canadienne du blé ne vise que certaines régions. À mesure que les changements s'effectuent, nous verrons, mais je pense que nos exportations et nos prix ont tenu le coup. Je ne crois pas que le processus de commercialisation présente des aspects négatifs.

• (0955)

**L'hon. Mark Eyking:** Ai-je encore quelques minutes?

Ma deuxième question s'adresse à M. Wild, de la Suisse. Je suis allé dans votre pays à quelques reprises et j'ai aussi visité la Norvège, qui se heurte à des problèmes semblables aux vôtres en agriculture. Vous avez des produits uniques et je salue votre maintien de l'agriculture comme élément de votre économie.

Nous sommes très fiers de nos commissions de commercialisation nationale. Dans les secteurs de la volaille et de produits laitiers, nous avons le groupe GO5. Les producteurs de ce groupe ne sont pas subventionnés par le gouvernement et leurs activités n'ont pas d'effet de distorsion sur les échanges. C'est un système interne, et les consommateurs obtiennent un juste prix et des produits fiables. Nos commissions de commercialisation sont souvent la cible d'attaques à l'OMC, mais je pense qu'elles devraient servir de modèle à d'autres pays, en particulier parce qu'elles ne sont pas subventionnées.

Voici ma question, monsieur Wild. Je ne sais pas si vous connaissez bien nos commissions de commercialisation, mais les considérez-vous comme un modèle pour d'autres pays, en particulier les pays qui éprouvent des problèmes de production alimentaire et qui veulent maintenir leur identité de pays agricole?

**M. Claude Wild:** Il ne fait aucun doute que l'agriculture représente un défi de taille en Suisse, car, essentiellement, on ne peut pas faire pousser grand-chose dans les montagnes. Mais c'est davantage qu'une question de politique agricole. Pendant longtemps en Suisse — et c'est sans doute ce qui explique que nous ayons tant investi dans un secteur si peu productif — l'agriculture a fait partie de notre politique de défense. Elle aidait aussi à assurer la survie des vallées, des régions rurales. Oui, nous cherchons de nouveaux modèles, car jusqu'à présent et depuis la Seconde Guerre mondiale, agriculture était synonyme de production.

Dans les années 1960, la Suisse était assez riche. Elle l'est encore, mais pas autant que dans les années 1960. Nous ne pouvons pas nous permettre d'avoir la même politique agricole que dans ces années-là, où nous subventionnions des secteurs de production qui n'étaient pas rentables. Aujourd'hui, que souhaitons-nous? Nous voulons continuer à pratiquer l'agriculture, mais cette activité ne doit pas ruiner l'État. Nous devons trouver un créneau commercial. Ainsi, nous ne voulons pas subventionner la production, mais de nouvelles méthodes agricoles vertes. Nous voulons aussi dire aux agriculteurs qu'ils doivent trouver de nouvelles façons...

Auparavant, ceux-ci étaient comme des fonctionnaires, mais à la ferme. Ils recevaient leur chèque de paie à la fin du mois pour être là et produire une partie des aliments consommés en Suisse, pour participer à la production nationale, sachant que, si une nouvelle guerre survenait, nous serions capables de produire nos propres aliments.

De nos jours, nous ne pouvons nous offrir une telle politique. Alors, oui, nous cherchons de nouveaux modèles. Je vous ai parlé de notre projet de politique agricole pour 2011. Nous souhaitons cesser de subventionner comme nous le faisons. Mais vous savez, en Suisse, on vote pour tout. Il est difficile de faire des changements radicaux dans le secteur de l'agriculture. C'est le plus grand lobby du pays. Le gouvernement s'expose à une lutte ardue et à un référendum et il risque d'être défait. L'agriculture est si ancrée dans l'histoire de notre pays qu'il faut y aller étape par étape. Nous ne pouvons pas procéder avec une politique ministérielle. Cette politique risquerait d'être contestée par référendum.

•(1000)

**Le président:** Je vous remercie beaucoup. C'était très intéressant.

Je donne maintenant la parole à M. André. Vous avez sept minutes.

[Français]

**M. Guy André (Berthier—Maskinongé, BQ):** Bonjour. Il me fait plaisir que vous soyez ici pour répondre à nos questions et nous présenter chacun le secteur du commerce de vos pays respectifs, qui sont, soit dit en passant, de très beaux pays.

J'ai trois grandes questions; la première porte sur l'agriculture. En juillet dernier, j'étais à Genève, en Suisse. Le cycle de Doha bloque actuellement sur la question des subventions agricoles: la Communauté européenne subventionne beaucoup son agriculture.

Je m'adresse à vous tous. Comment, selon vous, peut-on débloquent le cycle de Doha et amener la Communauté européenne à diminuer ses subventions?

Ma deuxième question a trait à l'importance que revêt la protection de la gestion de l'offre pour le Québec et le Canada, notamment pour nos producteurs laitiers, de volailles et autres. Certains pays se questionnent sur notre volonté de protéger ces secteurs d'activité, que nous considérons comme des secteurs fragiles de notre agriculture. J'aimerais savoir ce que vous en pensez. Nos producteurs se sentent menacés. Nous avons de gros joueurs sur l'échiquier de l'agriculture et nous voulons protéger certaines cultures qui ne sont pas subventionnées. Comme vous le savez, nous avons un système de quotas.

Il y a une vingtaine d'années, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, plus particulièrement, ont fait un virage plus à droite, si je puis dire. Vous avez réaménagé de façon importante vos programmes sociaux et vos politiques sociales et en matière de santé. Le phénomène de la mondialisation prend de plus en plus d'ampleur, et certaines statistiques démontrent que la venue du libre-échange et d'autres politiques de ce genre ont fait augmenter la pauvreté dans le monde. On dit que les riches s'enrichissent et que les pauvres s'appauvrissent.

L'impact de la mondialisation est-il le même en Nouvelle-Zélande? Avez-vous des statistiques à cet égard? Quels ajustements avez-vous apportés à vos programmes sociaux? Ces ajustements ont-ils permis d'améliorer l'accès aux services pour l'ensemble de la population? La qualité de vie est-elle maintenue? Le phénomène de l'exclusion s'accroît-il?

Je laisse à chacun de vous le soin de répondre à ces questions.

•(1005)

[Traduction]

**Mme Kate Lackey:** Je pourrais commencer. Merci pour ces questions.

**Le président:** Merci.

**Mme Kate Lackey:** Puis-je simplement parler brièvement de chaque élément?

Vous avez parlé de l'OMC. Or, nous nous sommes inquiétés énormément d'une rupture sur les questions agricoles. Comme vous étiez à Genève au cours de l'été, vous en savez certainement beaucoup plus que moi sur le climat qui y régnait et sur les problèmes en présence.

La Nouvelle-Zélande ne s'est certainement pas employée à jeter la faute sur l'Union européenne, pour ce qui est de l'accès au marché, ou sur les États-Unis, pour ce qui est des subventions offertes au pays. Notre position consiste essentiellement à dire qu'il devra y avoir des concessions de la part de tous les grands joueurs. Lorsque nous parlons des grands joueurs, nous incluons évidemment les dirigeants des pays du G-20, du Brésil et de l'Inde.

Il doit également y avoir du mouvement sur le front de l'accès aux marchés non agricoles, mais nous sommes ravis de voir que les pourparlers semblent reprendre. Comme le Canada, l'Australie et la Suisse, nous allons faire tout notre possible pour que ces pourparlers donnent de bons résultats.

Monsieur, j'aimerais aussi parler brièvement de la gestion de l'offre. C'est une question qui concerne le marché intérieur du Canada. En tant qu'invitée venant d'un autre pays, je devrais probablement m'abstenir autant que possible de faire des observations à ce sujet. Néanmoins, je dois dire que la Nouvelle-Zélande y voit des difficultés sur les plans philosophique et commercial.

Je vous ai expliqué comment notre agriculture est aujourd'hui libre de toute subvention. Nos agriculteurs acceptent la concurrence étrangère. Ils doivent s'ajuster selon les signaux du marché. Mais, nos producteurs laitiers, par exemple, se voient imposer des tarifs douaniers de plus de 300 p. 100 lorsqu'ils veulent vendre leurs produits au Canada. Il s'agit d'une barrière tarifaire vraiment très élevée. Nous pensons que les consommateurs canadiens devraient être libres d'acheter selon la qualité et le prix, et je ne suis pas entièrement convaincue qu'ils ont bel et bien le choix.

La question de la mondialisation est très vaste et englobe de nombreux éléments. La Nouvelle-Zélande pense que nous pouvons diverger d'opinion en ce qui concerne la mondialisation, mais que nous ne pouvons pas en nier l'existence. La mondialisation est un fait accompli. Les économies de la Chine et de l'Inde ne sont pas seulement en voie de développement. Elles sont déjà gigantesques et croissent à un rythme que nous avons peine à comprendre.

Alors, je sais qu'il y a des problèmes. Un certain nombre d'ONG pensent que la mondialisation accentue la pauvreté. Je pense à l'inverse que les études les plus sérieuses montrent qu'on ne pourrait pas faire mieux pour réduire la pauvreté dans le monde que de libérer le commerce mondial des entraves qui empêchent les pays les plus pauvres de vendre leurs produits à prix raisonnable sur les marchés internationaux. Évidemment, nous savons que le cycle de Doha est le cycle du développement. Les pays développés se sont tous engagés à essayer de rehausser les niveaux de vie dans les pays en voie de développement.

En Nouvelle-Zélande, nous avons bel et bien un filet de sécurité sociale composé de mesures sociales. Ce filet existe toujours. Il fait partie intégrante du tissu social de la Nouvelle-Zélande et de l'identité des Néo-Zélandais. Nous croyons en l'équité et en la nécessité de protéger les gens qui vivent des épreuves sans en être responsables. Alors, nous croyons fermement en la nécessité de programmes sociaux où l'on se montre actif et novateur.

**Le président:** Monsieur Wild, allez-y.

[Français]

**M. Claude Wild:** Je vais répondre à votre première question, à savoir ce que nous pouvons faire pour que l'Union européenne diminue ses subventions. Nous ne faisons pas partie de l'Union européenne, mais nos positions, en tant que pays importateur net qui protège son agriculture, sont assez proches de celles de l'Union européenne. Je pense que les efforts ne doivent pas être unilatéraux. Votre grand voisin du Sud, les États-Unis, doit également faire des efforts en ce qui concerne le soutien interne.

La moitié du budget de l'Union européenne est consacré à l'agriculture. C'est donc un secteur très important, et tous les gouvernements sont tenus par cela. Le secteur de l'agriculture des 25 pays européens, *a fortiori* avec les nouveaux pays qui viennent d'entrer dans l'UE, comme la Pologne, ne peut être réformé en deux ou trois ans et doit avoir des débouchés dans l'Union européenne. Ce

sont également ces intérêts que l'Union européenne représente à l'OMC. Il ne faut donc pas rêver: cela ne se fera pas rapidement et fortement. Cela peut se faire, mais il faut que du côté outre-atlantique, aux États-Unis, on démontre qu'on veut faire quelque chose au sujet du soutien interne. Autrement, il n'y aura pas de compromis. C'est notre analyse.

Mais évidemment, il n'y a pas que les produits agricoles. Comme madame la haute-commissaire l'a dit, il faut faire des progrès quant à l'accès aux marchés des produits non agricoles tels que les produits industriels. C'est une dimension qu'il ne faut pas oublier. Il ne faut pas se concentrer que sur l'agriculture; il faut trouver un moyen pour avancer sans nuire au reste des négociations.

La position du Canada sur la gestion de l'offre est tout de même paradoxale. Votre pays se bat pour l'ouverture des marchés européens, suisse et autres, et critique le protectionnisme européen. Pourtant, vous avez également des systèmes qui protègent votre marché intérieur. Vous plaidez pour l'ouverture totale, mais vous-mêmes, vous protégez vos secteurs. Il faut que vous soyez conscients de la façon dont vous êtes perçus quand vous présentez votre position de négociation. Il y a là un petit paradoxe, mais l'agriculture est tellement politique et complexe que nos positions agricoles ont toutes leurs paradoxes.

Concernant la pauvreté dans le monde, il est effectivement regrettable qu'en dépit des progrès de l'humanité, on n'arrive pas à l'enrayer. C'est un domaine qui va bien au-delà du commerce: c'est un défi qui se pose au monde tout entier. Étant donné que les pays en développement sont majoritaires à l'OMC, il est fort probable que ce sera dans cette enceinte qu'on trouvera les meilleures solutions. Je ne vois pas d'alternative. Une OMC réduite à ne plus rien faire, c'est le retour au bilatéralisme effréné qui se fait en parallèle, mais c'est le retour également de ceux qui sont forts, de ceux qui en profiteront. Les pays en développement y perdraient encore davantage.

À mon avis, on n'a pas d'autre choix que de faire en sorte que l'OMC fonctionne et sorte de la crise actuelle. C'est la meilleure façon de garantir un commerce qui soit équitable et le plus global possible.

•(1010)

[Traduction]

**Le président:** Merci.

Monsieur André, votre temps est écoulé, mais j'aimerais obtenir une réponse de la part de l'Australie, si c'est possible. L'un ou l'autre de ces deux messieurs pourraient répondre ou encore les deux.

**M. William Fisher:** Monsieur le président, j'aimerais parler rapidement des trois questions. La réduction des subventions au sein de l'Union européenne est manifestement l'une des questions qui est au coeur des négociations actuelles ou des négociations qui, nous l'espérons, vont se poursuivre. Comme mes deux collègues l'ont dit, l'Union européenne applique de vigoureuses mesures de protection. Je pense que l'aide est de plus de 30 p. 100, c'est-à-dire que 30 p. 100 du revenu des agriculteurs européens vient des subventions de l'État. Aux États-Unis, le pourcentage est plus bas, mais il est quand même trop élevé. Il est d'environ 18 p. 100, je crois. C'est l'une des questions fondamentales pour relancer les pourparlers du cycle de Doha. Nous espérons que, dans les prochaines semaines, on fera des pas des deux côtés, parce que sans cela, il n'y aura pas d'accord et nous en serons tous vraiment désolés, que nous soyons consommateurs, producteurs ou contribuables, peu importe d'où nous venons dans le monde.

Sur la question des zones protégées dans le marché intérieur, soit la question de la gestion de l'offre, je dois faire un effort pour demeurer poli. Je suis d'accord avec mon collègue suisse lorsqu'il dit que c'est un paradoxe canadien. C'est bel et bien le cas. En Australie, nous avons examiné la question des secteurs protégés. Je pense qu'il n'y a pas un secteur qui ne voudrait pas être protégé. Nous avons décidé de mettre dans la balance d'un côté le souhait d'un groupe en particulier d'être protégé et de l'autre, l'intérêt général de la population. J'entends par « population » les contribuables, qui paient pour les subventions, les consommateurs, dont les choix sont limités, et les producteurs eux-mêmes, qui, selon ce que nous avons pu constater, se font tout simplement aspirer dans la spirale sans fin de la dépendance à l'égard de l'aide financière, qui ne cesse de croître année après année. Nous avons pris l'initiative dans les secteurs concernés.

Évidemment, je pense que, dans tout pays, le secteur laitier est le plus difficile à réformer. Ce fut particulièrement vrai en Australie. Nous avons pourtant avalé la pilule et nous avons traversé une période intensive de réforme. En fin de compte, notre secteur laitier, qui était protégé, inefficace et tourné uniquement vers le marché intérieur est devenu dynamique, a pris le chemin de la croissance et s'est tourné vers les exportations. Le secteur est beaucoup plus fort et réussit beaucoup mieux que lorsqu'il était protégé.

Troisièmement, vous avez parlé de mondialisation, et je pense que je dois moi aussi me dire en désaccord avec vous. Je pense que la mondialisation a eu des effets formidables dans le monde entier. Grâce à la mondialisation, le sort de centaines de millions de personnes s'est amélioré. Regardez les centaines de millions de Chinois et d'Indiens qui ont bénéficié des effets de la mondialisation. S'ils avaient été enfermés dans leur marché intérieur, où en seraient-ils actuellement? Ce sont les effets bénéfiques de la mondialisation qui ont tiré des centaines de millions de personnes de la pauvreté. En Australie, nous pensons que, grâce à la concurrence internationale et à la mondialisation, nos revenus sont d'environ 20 p. 100 supérieurs à ce qu'ils auraient été sans la mondialisation. En fin de compte, nous bénéficions tous du dynamisme intellectuel qui sous-tend l'Organisation mondiale du commerce et des efforts pour instaurer la libre concurrence à l'échelle internationale.

Alors, je crains de ne pas pouvoir souscrire à l'affirmation selon laquelle les pauvres s'appauvrissent. Les riches se sont enrichis, certes, mais les pauvres se sont enrichis également. Jetez simplement un coup d'oeil aux statistiques sur la croissance en Inde, en Chine et dans les pays bien gérés. Vous verrez les résultats. Certains pays accusent du retard, et il y a des gens qui n'ont pas pu suivre la cadence, mais selon moi, il ne fait absolument aucun doute que la mondialisation a de grands avantages.

• (1015)

**Le président:** Merci, monsieur André. Je vous ai accordé passablement de temps supplémentaire. Je devrai peut-être compenser pour cela plus tard.

M. Menzies, vous avez sept minutes, je vous prie.

**M. Ted Menzies (MacLeod, PCC):** Merci. Seulement sept, monsieur le président?

**Le président:** Eh bien, probablement davantage.

**M. Ted Menzies:** Je remercie beaucoup tous les témoins représentant les trois pays. Leurs propos sont très édifiants.

J'aimerais revenir à la raison pour laquelle nous vous avons invités, ainsi que beaucoup d'autres personnes, à témoigner devant ce

comité. Nous voulions prendre connaissance des exemples d'autres pays pouvant servir de modèles au Canada pour aider ses industries.

J'ai trouvé vos propos très encourageants, madame Lackey. J'ai aimé vous entendre dire que vous consultez réellement vos entreprises avant d'entreprendre des négociations devant conduire à des accords de libre-échange. Je trouve que c'est très encourageant.

Je suis heureux d'avoir entendu les trois pays dire que le protectionnisme doit cesser. Les pays n'ont rien à gagner au jeu de la surenchère protectionniste. Nous ne pouvons pas dépenser sans cesse davantage pour le protectionnisme. Permettez-moi de vous rappeler la somme que vous connaissez tous, j'en suis convaincu. Chaque année, on dépense 360 milliards de dollars pour protéger les agriculteurs. À l'inverse, on consacre moins de 60 milliards de dollars en aide étrangère. C'est une statistique qui doit changer, et je me suis senti encouragé de vous entendre tous à ce sujet.

Il y a beaucoup de problèmes agricoles, je le sais, et ils semblent constituer les obstacles les plus importants dans toute négociation. J'aimerais demander à ceux qui voudraient bien prendre la parole au nom de chaque pays quels critères vous employez lorsque vous étudiez un accord de libre-échange. Nous espérons tous que les négociations au sein de l'OMC seront relancées au cours des prochaines semaines, et je garde beaucoup d'espoir, mais quels sont vos plans à cet égard? Vous avez parlé de quelques-uns de vos accords de libre-échange, mais en ce qui a trait aux accords à venir, quelle importance accordez-vous aux négociations avec la main-d'oeuvre et aux iniquités touchant la main-d'oeuvre dans les autres pays? Nous en avons parlé au Canada et on dirait que nous avons beaucoup de problèmes relativement aux normes internationales du travail. Est-ce crucial ou est-ce plutôt un facteur qui est contrebalancé par d'autres facteurs? Attendez-vous que vos PME demandent à votre gouvernement d'entreprendre des négociations pour conclure des accords de libre-échange? Ou encore, selon quels critères envisagez-vous ces accords?

J'aimerais entendre le point de vue des trois pays à ce sujet.

• (1020)

**Le président:** Allez-y, monsieur Fisher.

**M. William Fisher:** Je pourrais peut-être commencer, et mon collègue, qui a participé à de telles négociations, pourra me venir en aide.

Pour pouvoir négocier un accord de libre-échange, il faut avant toute chose trouver un partenaire qui s'y intéresse. Ce n'est pas évident. Les pays ne sont pas si nombreux que cela à vouloir conclure des accords de libre-échange. Quand on tombe sur un partenaire qui le souhaite, il faut saisir l'occasion.

En Australie, nous avons réussi à conclure des accords de libre-échange. Bien entendu, nous avons un solide accord avec la Nouvelle-Zélande, qui est dans une classe à part. Mais nous avons aussi des accords de libre-échange avec la Thaïlande et avec les États-Unis, des pays qui diffèrent énormément. Nous sommes en train de négocier des accords de libre échange avec la Chine et avec le Conseil de coopération du Golfe. Nous entreprendrons peut-être bientôt des négociations avec le Japon.

Dans le cas des très grosses économies, les possibilités sont considérables, en particulier lorsqu'il existe des barrières à réduire. Souvent, ces barrières sont asymétriques. Par exemple, Singapour n'est pas un exportateur agricole, mais ses services nous intéressaient beaucoup. Alors, nous avons cherché avec Singapour une série d'ouvertures asymétriques de nos marchés dans cette optique. Le cas de la Chine est semblable. Ce pays s'intéresse probablement surtout aux produits de base de l'Australie, alors que nous nous intéressons surtout aux services fournis par les Chinois. Alors, nous devons agir sur les deux tableaux.

Supposons que nous entreprenons des négociations avec le Chili, l'un des pays auquel nous songeons à l'heure actuelle. Le volume des échanges commerciaux n'est pas énorme, mais les possibilités sont nombreuses. Nous envisageons de conclure un accord avec Brunei. Nous avons peu d'échanges commerciaux avec ce pays, mais compte tenu des possibilités qui existent dans divers secteurs, un tel accord est certainement concevable.

Essentiellement, je crois que, plutôt que de dresser une liste stratégique, nous avons réagi en nous employant à chercher des partenaires dont les gouvernements nous semblaient s'intéresser aux accords de libre-échange. Je pense que la volonté politique est le facteur le plus important. Parfois, les industries concernées sont enthousiastes devant une telle perspective, et parfois elles le sont moins. Mais, une fois un accord de libre-échange conclu, comme l'a dit auparavant notre collègue de la Suisse, il faut aider le secteur privé et lui faire prendre conscience des avantages pour qu'il puisse s'en prévaloir.

**M. Tony Huber:** Pour continuer ce que Bill disait, nous faisons bien sûr quelques vérifications pour nous assurer que nous allons trouver un bon partenaire de danse. Nous établissons un portrait commercial complet. Nous nous assurons d'avoir une vision complète lorsque nous arrivons à la table de négociation. Nous choisissons toujours un partenaire avec lequel nous pensons pouvoir nous entendre. Par exemple, avant de commencer les négociations, nous faisons une étude ou une analyse pour déterminer ce que le partenaire voudra faire. Nous pouvons ainsi mieux établir les priorités avant d'entreprendre la négociation.

Ted, je crois que vous avez posé une question sur la main-d'oeuvre et les équités. Je ne sais pas ce que vous entendez exactement par « équités », mais pour ce qui est de la main-d'oeuvre, je vois très bien... Lors des consultations, nous prenons le temps d'entendre les ONG ainsi que les groupes et les partenaires du secteur privé. Je pense toutefois que l'impératif commercial passe en premier.

•(1025)

**Le président:** Madame Lackey a la parole.

**Mme Kate Lackey:** Merci, monsieur le président.

Permettez-moi premièrement de parler brièvement des critères employés pour conclure des accords de libre-échange, critères dont il était question dans la question de M. Menzies. On se croirait quasiment dans un studio de danse, mais à l'instar de l'Australie, nous envisageons divers partenaires éventuels. Nous tenons compte entre autres du potentiel à long terme, et non uniquement des gains à court terme. Il faut penser à l'avenir.

En outre, nous avons adopté une approche stratégique lorsque nous avons envisagé des accords de libre-échange. L'un des exemples à cet égard est celui que j'ai mentionné, c'est-à-dire l'accord P4, qui réunit le Chili, la Nouvelle-Zélande, Singapour et Brunei. Ce rassemblement de pays peut sembler improbable, mais il permet d'établir un pont qui va de l'Amérique latine jusqu'à l'autre bout de la région Asie-Pacifique. Nous craignons que la nouvelle

structure économique Asie-Pacifique ait pour effet de tracer une frontière du nord au sud dans le Pacifique qui aurait pour conséquence d'exclure les pays d'Amérique ayant un littoral sur l'océan Pacifique.

À part cela, nous insistons pour que les accords de libre-échange que nous concluons soient complets et transparents et pour qu'ils permettent l'intégration éventuelle d'autres pays.

Comme l'Australie, nous sommes en train de négocier avec la Chine. C'est très difficile, parce que la Chine voulait au départ exclure de la négociation un tas de sujets. Comme l'Australie, nous avons dû insister pour que rien ne soit exclu, dans l'esprit d'une vraie négociation.

Enfin, l'approche qui découle de notre politique commerciale comprend toujours des objectifs relatifs à la main-d'oeuvre et à l'environnement. Manifestement, il en résulte des complications lorsqu'on négocie, par exemple, avec un pays comme la Chine, mais la protection de la main-d'oeuvre, les questions environnementales et le développement durable font partie intégrante des convictions des Néo-Zélandais. Lorsque nous entreprenons une négociation, ces sujets sont toujours à l'ordre du jour.

**Le président:** Merci.

Monsieur Wild, vous avez la parole.

**M. Claude Wild:** Merci.

Premièrement, comment entreprend-on la démarche en Suisse? On consulte très étroitement le secteur privé. Rien ne se fait strictement dans les officines de l'État. Dès le début, les représentants du secteur privé tiennent des séances de remue-méninge avec les représentants de l'État, en vue de préparer la stratégie de négociation de l'accord de libre-échange. Nous sommes fondamentalement au service du secteur privé, auquel nous n'imposons jamais un plan parachuté par des bureaucrates.

L'État fédéral est plutôt faible en Suisse. Il a un rôle de fournisseur de services. C'est surtout à l'échelon provincial que les choses se passent, mais la politique économique étrangère est nettement de compétence fédérale.

Nous collaborons avec le secteur privé simplement parce que si nous concluons un accord contraire à des intérêts importants au pays, les intéressés déclenchaient un référendum et l'accord pourrait être rejeté lors d'un vote populaire. Comme le secteur privé a plus d'argent que l'État, il gagnerait lors du vote. Nous aurions alors perdu quatre ans. L'État fédéral a littéralement intérêt à faire route dès le départ en compagnie de ses partenaires du secteur privé et en compagnie des provinces. Ce sont souvent les négociations les plus difficiles. Une fois que nous avons convenu d'une position, nous nous en tenons à cela.

Pourquoi avons-nous besoin d'accords de libre-échange? Comme je l'ai dit auparavant, dans un monde idéal, l'Organisation mondiale du commerce et le cycle de Doha fonctionneraient bien. Pour l'instant, ce n'est pas le cas.

D'ici là, il faut être présent dans le monde. La Suisse pense que, si elle n'est pas prête à conclure des accords de libre-échange ouvertement, avec un nombre aussi grand que possible de partenaires, les autres s'occuperont d'en conclure. Il se créera alors des zones de traitement préférentiel où les entreprises suisses seront désavantagées. La mission de l'État suisse est de s'efforcer de donner aux entreprises suisses le meilleur accès possible aux marchés, partout où c'est possible dans le monde.

Mais encore, quel genre d'accords de libre-échange voulons-nous? Nous voulons qu'ils soient exhaustifs, comme je l'ai dit dans mon exposé, c'est-à-dire qu'il ne doit pas uniquement y être question de produits, mais aussi de services et de questions horizontales, comme la concurrence, la fiscalité et le droit des sociétés. Les accords doivent être aussi pluridimensionnels que possible. La pierre d'achoppement en est toujours l'agriculture parce que c'est un sujet spécial.

Je prends par exemple le cas des négociations avec le Canada, qui voulait conclure un accord de libre-échange avec l'Association européenne de libre-échange (AELE), dont la Suisse fait partie. La négociation a commencé en 1998 à l'initiative du Canada. Elle aurait abouti n'eût été d'un seul chapitre. La construction navale était une question très importante dans les Maritimes. Pour la Suisse, c'était sans importance, bien entendu, mais nous devons loyauté à nos partenaires de l'AELE. Or, l'industrie navale de la Norvège était considérée comme une menace pour certaines entreprises des Maritimes.

À lui seul, ce chapitre a bloqué les négociations pendant quatre ans. Heureusement, nous avons recommencé cet automne à négocier. Nous sommes très près de pouvoir conclure un accord, et nous espérons que nous pourrions enfin parvenir avec le Canada aux résultats escomptés, dans les mois à venir.

Néanmoins, on voit encore le spectre de l'agriculture planer au-dessus des négociations. Le Canada voudrait donner à cet accord de libre-échange essentiellement industriel une dimension agricole, et c'est compréhensible. Tant qu'il est question de sirop d'érable, de viande de cheval et de bleuets, nous sommes d'accord. Mais si le Canada commence à nous parler de la betterave à sucre et de la pomme de terre, ce sera un problème pour la Norvège et la Suisse. Nous sommes prêts à inclure dans l'accord des dispositions sur l'agriculture, pourvu qu'il n'y ait aucune menace pour notre secteur agricole.

● (1030)

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

Merci beaucoup à tous pour les réponses fournies.

Monsieur Julian, vous avez sept minutes.

**M. Peter Julian (Burnaby—New Westminster, NPD):** Merci, monsieur le président.

Je vous remercie beaucoup d'être venus aujourd'hui. Peu importe que nous souscrivions à certains de vos propos et que nous soyons contre d'autres propos, il reste que les exposés ont tous été excellents. Nous apprécions que vous nous fassiez si généreusement don de votre temps.

Permettez-moi de revenir sur la question des avantages globaux. Depuis que le Canada s'est soumis à un régime de libre-échange, en 1989, nous avons observé une diminution du revenu de 80 p. 100 des familles canadiennes, c'est-à-dire de la tranche des quatre quintiles inférieurs sur le plan du revenu. Le revenu réel de 80 p. 100 des familles canadiennes a baissé. Nous avons aussi observé au Canada le phénomène de l'augmentation fulgurante du revenu dans la tranche supérieure constituée de 20 p. 100 de la population. Dans l'ensemble, on peut bien dire que le revenu moyen a augmenté, mais en réalité, c'est une augmentation de l'écart entre les très riches et le reste des Canadiens qui s'est produite.

Ma première question est la suivante: dans vos pays, observez-vous ce problème? Avez-vous constaté une diminution du revenu réel dans le quintile inférieur de la population et dans le deuxième quintile? Cette diminution s'est produite au Canada parallèlement à

une augmentation des heures supplémentaires de plus de 33 p. 100. La plupart des Canadiens travaillent donc de plus longues heures, mais gagnent moins.

La question des bons emplois est importante. Avez-vous observé cette dynamique dans vos pays? Le cas échéant, de quels mécanismes vous êtes-vous dotés pour compenser ou pour établir un filet de sécurité?

[Français]

Ma deuxième question fait suite aux commentaires de M. Wild sur la concentration des exportations de la Suisse vers la Communauté européenne. Vous avez dit que 60 p. 100 de vos exportations étaient à destination de l'Union européenne. La dynamique est la même au Canada: 86 p. 100 de nos exportations sont destinées au marché américain. Il arrive souvent que ce marché soit fermé aux exportations, comme celui du bois d'oeuvre et d'autres secteurs.

Je m'adresse à chacun de vous. Avez-vous élaboré des stratégies pour diversifier vos exportations actuelles, pour ne pas mettre tous vos oeufs dans le même panier?

● (1035)

[Traduction]

**Le président:** Monsieur Julian, pourriez-vous faire un lien entre votre première question et le commerce international? Je n'ai pas vu de tel lien, mais s'il y en a un, pourriez-vous le préciser pour que nous ne nous écartions pas?

**M. Peter Julian:** J'ai fait un lien très clair, monsieur le président. Ma question porte sur les bons emplois. Comment veille-t-on, dans chacun de ces pays, à ce les gens de la classe moyenne et de la classe ouvrière aient de bons emplois?

**Le président:** D'accord, nous allons procéder. Qui aimerait commencer?

Monsieur Fisher, vous avez la parole.

**M. William Fisher:** Merci, monsieur le président.

J'avoue que je n'ai pas sous la main les chiffres exacts pour savoir qui a profité du libre-échange, mais je serai heureux de vous les fournir. Je vais trouver les statistiques et vous les faire parvenir. J'ai très nettement l'impression qu'en Australie, tout le monde a profité des réformes associées au libre-échange, à quelques rares exceptions près.

Je sais que l'on donne souvent l'exemple de la marée montante qui soulève tous les bateaux, et je pense que cette image convient parfaitement à l'Australie. Le revenu moyen a augmenté. Les revenus des plus riches se sont accrus énormément, mais les revenus des moins riches ont également beaucoup augmenté. Je me souviens d'avoir vu récemment dans la presse des statistiques qui le démontrent.

D'ailleurs, c'est ce qui était à prévoir. Lorsque les gens se retirent de secteurs non rentables pour entrer dans des secteurs où ils sont concurrentiels et rentables, ils réussissent mieux. Lorsqu'ils restent dans le même secteur, ils n'améliorent pas leur sort, mais ils y arrivent lorsqu'ils trouvent un secteur où ils peuvent être rentables.

Je pense que c'est ce que le libre-échange nous a apporté, comme avantage. Ce n'est pas seulement l'accès au marché international qui est avantageux, mais aussi le choix, au pays, de secteurs économiques où la production peut être efficace. Plus on est efficace, plus on gagne de l'argent. Je me souviens d'avoir lu plusieurs études qui parlaient des gens qui s'étaient retirés du secteur laitier, par exemple. Après une courte période, qui peut être de deux ou trois ans, les affaires se sont mises à mieux aller, dans un nouveau secteur, comme c'était à prévoir, parce qu'ils y sont devenus plus efficaces.

Par conséquent, nous ne doutons aucunement des avantages, dans l'ensemble de l'économie, qu'ont l'efficacité, la mondialisation et l'utilisation judicieuse des ressources. C'est un principe d'économie 101.

Deuxièmement, vous vouliez connaître notre stratégie pour diversifier les exportations. Bien entendu, comme le Canada, nous avons une économie de libre marché, alors d'un côté, je suis quelque peu réticent à l'idée de parler des stratégies de l'État. Mais d'un autre côté, je suppose qu'on peut dire sans se tromper que, si on laisse agir les forces du marché, l'économie et les exportations vont se diversifier sous l'effet du marché. Au Canada, Dieu merci, vous buvez de temps en temps une bouteille de vin australien, et grand bien vous en fasse. C'est en soi une conséquence de la diversification de l'économie australienne. Si nous exportons du vin depuis quelques années, c'est que des gens se sont retirés d'autres secteurs, où ils étaient peu efficaces, pour se lancer dans la viticulture, où ils sont plus efficaces.

Nous étions un grand producteur d'agrumes il y a quelques années, mais nous étions beaucoup moins efficaces dans ce secteur que le Brésil, alors les producteurs d'agrumes n'ont pas pu soutenir la concurrence et se sont déplacés vers d'autres secteurs, notamment dans la production d'huile d'olive. Aujourd'hui, le secteur de la production d'huile d'olive est chez nous très dynamique et efficace. Il bénéficie à notre économie.

Donc, la diversification des exportations australiennes est le résultat du libre-échange et de la mondialisation, parce que les entreprises ont été obligées d'investir des secteurs où elles pouvaient être dynamiques et naturellement efficaces.

**M. Tony Huber:** J'aimerais simplement ajouter que nous étions au quinzième rang en 1995 pour le PIB et que nous sommes au huitième rang cette année. Je pense que cette progression illustre bien pourquoi nous sommes heureux de notre performance.

Merci.

• (1040)

**Le président:** Monsieur Wild, vous avez la parole.

**M. Claude Wild:** Merci.

Pour répondre à votre première question, je vous dirais que l'ouverture économique fait consensus en Suisse. C'est le parti socialiste qui recueille le plus de voix en Suisse, et il ne remet pas en question notre économie ouverte, axée sur le libre-échange, parce qu'il considère que cette orientation est avantageuse. Du reste, il a pris part au façonnement de notre ouverture économique. Il a contribué à intégrer beaucoup de réseaux de sécurité à la politique, de sorte qu'il n'a pas eu à trahir ses convictions.

La politique d'ouverture de la Suisse n'équivaut pas au far-west, où il n'y a que 2 p. 100 qui... La population suisse appartient avant toute chose à la classe moyenne. Il se trouve parmi nous un petit nombre de personnes extrêmement riches, mais ce sont habituellement des étrangers. Nous avons aussi quelques pauvres, mais notre

société est surtout composée d'une classe moyenne. Cette caractéristique est apparente dans la diversité de nos politiques, et il y a vraiment un consensus à cet égard.

Comment nous assurer que nous pourrions maintenir cette politique? La mondialisation entraîne, parmi ses effets, des changements importants dans le travail. Aujourd'hui, la population active en Suisse diffère de ce qu'elle était il y a 50 ans. Nous mettons désormais l'accent sur la formation et l'innovation. C'est notre devise.

Nous savons que la production sera faite ailleurs, où les coûts de main-d'oeuvre sont moins élevés. Mais si nous sommes capables de nous doter d'un bon système d'éducation et si le fardeau fiscal de nos entreprises n'est pas trop élevé, nous avons l'assurance que nos entreprises seront capables d'innover et, de ce fait, de créer des emplois que les gens pourront obtenir s'ils ont la formation nécessaire.

Donc, il y a un consensus actuellement au sein de la population, qu'on soit à gauche ou à droite, concernant notre orientation actuelle.

[Français]

En ce qui concerne la stratégie de diversification, j'aimerais faire une petite nuance entre votre dépendance par rapport aux États-Unis et notre dépendance à l'égard de l'Union européenne: l'Union européenne n'est pas vraiment un pays. Par chance, ce sont 27 États — enfin 27 au 1<sup>er</sup> janvier — qui forment un marché, mais en tant qu'État tiers, chacun peut se positionner différemment.

En principe, nous parlons trois langues en Suisse. Cela nous confère un avantage énorme pour ce qui est d'ouvrir des marchés différents. Si nous perdons quelques marchés en Irlande, nous pouvons les regagner en Pologne, parce qu'il s'agit tout de même de dynamiques différentes. C'est un marché avec des règles uniformisées, mais mises en place différemment par chaque pays. Nous profitons évidemment de ces avantages. Notre dépendance n'est donc pas tout à fait comparable à celle que vous avez par rapport aux États-Unis.

Une autre politique que nous utilisons pour assurer notre présence dans le monde est évidemment de créer, partout où nous le pouvons, des conditions de libre-échange et d'aider nos partenaires à se développer. Si nous investissons pour aider l'Ukraine, cela nous coûte de l'argent aujourd'hui, mais demain, nous y ferons des affaires. L'histoire économique mondiale l'a démontré. La Corée d'il y a 45 ans n'est pas la Corée d'aujourd'hui. Si on fait tous des affaires en Corée actuellement, c'est aussi parce que ce pays a pu se développer et en arriver à un certain niveau, ce dont nous profitons tous aujourd'hui.

[Traduction]

**Le président:** Madame Lackey, vous avez la parole.

**Mme Kate Lackey:** Monsieur le président, en ce qui concerne la distribution des revenus, j'ai mentionné dans mon exposé que le taux de chômage est actuellement de 3,8 p. 100 en Nouvelle-Zélande, ce qui correspond dans les faits au plein emploi, parce qu'il y aura toujours un certain nombre de personnes qui, pour une raison ou une autre, ne pourront pas ou ne voudront pas travailler. Ainsi, quiconque veut un emploi en Nouvelle-Zélande est capable d'en obtenir un. Il y a des employeurs qui cherchent désespérément de la main-d'oeuvre. Nous faisons en fait appel en bonne partie à des jeunes voyageurs étrangers pour accomplir beaucoup de travail en horticulture ou dans d'autres secteurs du genre.

Je pense en outre que, comme on peut le constater, notre ouverture économique a bénéficié aux consommateurs. En moyenne, les Néo-Zélandais dépensent 1 000 \$ de moins par année pour se vêtir que lorsque nous avons ouvert nos marchés. Nos travailleurs progressent sur l'échelle de la valeur ajoutée, et nous consacrons une grande partie de nos efforts dans le domaine économique à ce dossier. Nos travailleurs sont de plus en plus compétents. Ils sont capables d'obtenir une meilleure rémunération. Comme je l'ai dit, le travail nécessitant de la main-d'oeuvre non qualifiée est fait en grande partie par des visiteurs étrangers, qui viennent occuper des emplois saisonniers pendant leurs vacances. Ces emplois ne manquent pas, en Nouvelle-Zélande, puisqu'il y a beaucoup de travail à faire. Pendant ce temps, les travailleurs néo-zélandais sont bien payés.

En ce qui concerne la diversification, j'aimerais simplement dire que je souscris aux propos de mes collègues. Ce sont les gens d'affaires qui sont responsables de la diversification économique, et non l'État. On diversifie l'économie lorsqu'on a des produits de bonne qualité, que l'on offre à bon prix, et qu'on prend l'avion, le vélo ou un autre moyen de transport pour aller les vendre. On trouve aisément des acheteurs lorsqu'on souhaite vendre à bon prix un produit de qualité.

Merci.

• (1045)

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à monsieur Maloney pour une brève période. Vous avez environ trois minutes, monsieur Maloney.

**M. John Maloney (Welland, Lib.):** Merci, monsieur le président.

J'aimerais parler brièvement du système canadien de gestion de l'offre. Nos produits de base qui sont soumis à la gestion de l'offre constituent à peu près la seule partie de notre agriculture qui ne soit pas en détresse. Le reste du secteur agricole va mal. Parfois, les problèmes sont cycliques. Il y a des hauts et des bas. Je ne suis pas encore convaincu... C'est du protectionnisme, mais le marché est constamment bien approvisionné en produits de grande qualité. Comme je l'ai dit, ce sont les seuls qui ne demandent pas de l'argent à l'État.

Je comprends le point de vue des gens qui voudraient avoir accès aux marchés canadiens, et ils le pourront graduellement avec la réduction des tarifs, mais je demeure sceptique quant à l'opportunité d'abolir la gestion de l'offre.

Pour envisager la question sous un autre angle, je serais très curieux d'en savoir plus long sur votre infrastructure commerciale. Y a-t-il de l'aide fédérale pour les chemins de fer, les routes et les ports? Le cas échéant, quelle est l'importance de cette aide?

Par ailleurs, nous avons des missions commerciales qui font partie de notre infrastructure commerciale. Avez-vous des missions commerciales dans les pays avec lesquels vous avez conclu les accords de libre-échange dont vous avez parlé? En avez-vous aussi au Canada dont il serait utile que vous nous parliez?

J'aimerais que monsieur Fisher nous dise si les producteurs d'agrumes de son pays ont bénéficié d'une aide fédérale pour se transformer en producteurs d'huile d'olive?

**Le président:** Monsieur Fisher, vous avez la parole.

**M. William Fisher:** Merci, monsieur le président.

Premièrement, en ce qui concerne les relations bilatérales, nous avons, comme le Canada, un organisme public qui fait la promotion de nos exportations. Il offre des services payants aux entreprises pour les aider à profiter des marchés étrangers. C'est un système qui

ressemble beaucoup à ce que vous avez au Canada. Une entreprise peut communiquer avec l'organisme en question ou celui-ci peut rendre visite à l'entreprise pour établir un programme dans un autre pays. En général, nous concentrons les missions dans les endroits où il est difficile, pour les étrangers, de faire des affaires, c'est-à-dire dans les pays où l'on ne parle pas anglais. Évidemment, dans un pays comme le Canada, où le monde des affaires ressemble beaucoup à celui de l'Australie, l'aide de l'État ne serait pas bien utile. Mais, lorsque l'aide de l'État est fournie, elle n'est pas gratuite. C'est le portrait général de nos efforts de promotion du commerce international.

Vous avez posé une question concernant les chemins de fer et les ports. Je ne suis pas tout à fait certain d'avoir bien compris, mais je dirais que l'État s'occupe évidemment de construire des chemins de fer et des ports, parfois seul et parfois au moyen de partenariats publics-privés. Je pense que vous employez l'expression PPP au Canada. Vous en avez fait l'expérience... et c'est même davantage qu'une expérience puisque vous avez un projet qui va très bien à Vancouver, c'est-à-dire la route Sea-to-Sky, qui est construite avec le concours d'une entreprise australienne. La route 417, qui ceinture Toronto, a aussi été construite avec une entreprise australienne. Je ne pense pas que la situation soit bien différente, entre l'Australie et le Canada, pour ce qui est des chemins de fer et des routes. Et Dieu sait comme nous avons besoin de consacrer des efforts plus importants aux ports, qui constituent un secteur difficile à réformer, lui aussi. Nous avons fait à peu près la moitié du chemin dans ce dossier.

Vous parlez de secteurs en détresse. Comme je l'ai mentionné, nous avons eu des secteurs en détresse. Souvent, quand un secteur est en détresse, il veut qu'on le protège. Pendant longtemps, en Australie, nous avons protégé les secteurs qui étaient en détresse, mais nous nous sommes rendu compte au milieu des années 1970 que cette politique avait comme résultat de nous faire glisser vers le bas de l'échelle économique. Je pense que ma collègue de Nouvelle-Zélande en a parlé avec beaucoup d'éloquence. Le pire, dans tout cela, c'est que le déclin est très graduel. Nous avons constaté que nous étions en train de perdre graduellement du terrain sur la liste des pays de l'OCDE pour ce qui est du revenu par habitant, et nous avons compris que l'Australie était en train de s'enfoncer dans un cul-de-sac. Je ne dis pas que c'est le cas au Canada, mais l'Australie, elle, était bien dans un cul-de-sac. Comme ma collègue l'a mentionné, la réforme a inversé cette tendance. Depuis une quinzaine d'années, nous faisons une remontée dans la liste des pays en ce qui concerne le revenu par habitant, et ce changement est clairement lié aux réformes économiques que nous avons entreprises.

Enfin, vous posez une question sur les producteurs qui se consacrent désormais à la production l'huile d'olive. Je vais devoir vous trouver des statistiques à ce sujet. Mais, dans un certain nombre de domaines, nous avons... L'industrie automobile était très protégée et elle s'est beaucoup battue contre l'ouverture du marché. Malgré tout, l'ouverture a commencé à se faire et n'est pas encore terminée. Or, grâce à ce changement, nous avons maintenant une industrie dynamique et performante qui exporte des véhicules automobiles au Moyen-Orient. Il y a dix ans, j'aurais été le premier à dire que ce serait impossible, mais en fait, après avoir ouvert notre marché à la concurrence étrangère, nous avons vu notre industrie élargir ses horizons et se tourner vers le marché international.

•(1050)

Des Canadiens m'ont souvent parlé de la réussite de votre industrie vinicole, une industrie que j'apprécie au plus haut point, tant à titre d'acheteur que de promoteur enthousiaste des vins canadiens. On m'a dit que l'ALENA avait eu pour effet de stimuler de façon importante votre propre secteur vinicole et de lui donner accès à de nouveaux marchés. Je peux d'ailleurs vous assurer que ce marché s'étend jusque dans ma propre demeure.

**Le président:** Je vous remercie de ces commentaires et de votre réponse monsieur Fisher.

Il ne nous reste qu'environ six minutes. Monsieur Cardin, avez-vous une courte question à poser? Allez-y.

[Français]

**M. Serge Cardin (Sherbrooke, BQ):** Merci, monsieur le président.

Mesdames et messieurs, c'est un plaisir de vous rencontrer aujourd'hui.

Dans un contexte de mondialisation et de commerce international, tout le monde veut tirer son épingle du jeu, car on sait fort bien que la croissance économique dépend du commerce. Tout le monde vise les surplus commerciaux. M. Wild a parlé d'équité; on a également parlé de non-exploitation de la main-d'oeuvre et de respect de l'environnement. D'après moi, il faudrait parler davantage de mondialisation équitable afin que les règles du jeu s'appliquent à tous dans ce contexte de mondialisation.

C'est en Asie, en Chine notamment, que la production de masse se fait. Toutefois, je crois que l'économie de demain sera de plus en plus basée sur l'économie du savoir, sur l'innovation, sur la modernisation de la production et sur le choix de niches spécifiques que d'autres ne peuvent pas occuper.

On pourrait discuter d'une multitude de sujets, mais j'aimerais revenir à l'agriculture parce que c'est peut-être le secteur qui fait exception à la règle en ce qui concerne l'ouverture des marchés. Il y a un risque dans le secteur de l'agriculture. Quel pays ne veut pas être souverain de son agriculture? Si on libéralise l'agriculture, il est fort probable que certains secteurs non compétitifs seront complètement éliminés sur notre territoire; des pays étrangers contrôleraient l'agriculture. Or, on sait bien que l'agriculture est essentielle pour une population, pour un peuple.

Que pensez-vous de la sauvegarde éventuelle de la souveraineté alimentaire des pays? Autrement dit, devrait-on traiter l'agriculture différemment des autres secteurs?

•(1055)

[Traduction]

**Le président:** Il ne reste qu'une minute environ pour la réponse, et vous pouvez peut-être y répondre très brièvement. Puis, Mme Guergis a aussi une question à poser.

Allez-y, je vous en prie. Je crois que la question s'adressait à M. Wild. Très brièvement, je vous prie.

[Français]

**M. Claude Wild:** Effectivement, l'agriculture n'est pas tout à fait un service comme les autres et ne devrait pas l'être. Votre pays se bat pour que son surplus agricole puisse entrer dans d'autres marchés. Vous êtes donc perçu comme un pays qui veut ouvrir des marchés, mais en même temps, vous protégez vous-mêmes certains de vos secteurs. C'est tout à fait compréhensible, et on le fait tous, mais cela reste un paradoxe.

Lorsque vous demanderez à un de vos partenaires d'ouvrir un marché — et c'est là qu'entre en jeu l'argument de la Commission canadienne du blé, laquelle ne pose pas problème —, il viendra chez vous pour voir ce que vous faites et vous défier.

Pour terminer, je dirais que l'équité est le plus grand défi. Je ne vois pas d'alternative à l'OMC. Aujourd'hui, on peut tous rêver d'un avenir parfait, mais l'OMC, où les pays en développement sont majoritaires, est l'instrument qui peut nous aider à trouver des solutions. Ce n'est pas un système parfait, mais c'est celui que nous avons. À nous de travailler afin de le rendre le plus équitable possible.

[Traduction]

**Le président:** Je vous remercie, monsieur Wild.

Mme Guergis, vous avez droit à une brève question qui sera suivie d'une brève réponse.

J'aimerais tout de suite vous remercier tous. Ce fut très intéressant. J'aurais aimé avoir plus de temps. Il y a des gens qui attendent pour utiliser la salle et nous devons donc respecter notre horaire. Seriez-vous disposé à répondre à quelques questions si elles vous étaient envoyées par écrit? Je vous en serais très reconnaissant. Je sais que nous avons réellement besoin de plus de temps.

Mme Guergis, une brève question, suivie d'une brève réponse.

**Mme Helena Guergis (Simcoe—Grey, PCC):** Je vous remercie, monsieur le Président.

Puisque nous n'avons pas beaucoup de temps, je me limiterai donc à une seule question. J'aimerais d'abord remercier tous les témoins des renseignements intéressants qu'ils nous ont transmis aujourd'hui.

M. Wild, je vous remercie de vos commentaires et je comprends que les décisions relatives aux négociations et aux ententes commerciales ne sont pas prises uniquement par le Cabinet. Vous avez dit aujourd'hui que vous teniez compte des intérêts de l'industrie et de tous les intéressés, ce qui est très important. C'est l'approche que nous favorisons ici au Canada. Je pense par exemple à certains accords de libre-échange que nous négocions avec notre industrie automobile. Nous avons des groupes de travail distincts pour l'industrie automobile qui accompagnent nos négociateurs afin de s'assurer que tous leurs intérêts sont pris en compte et ils sont présents à la table des négociations pour s'assurer que les ententes sont les meilleures possibles en ce qui les concerne. Nous consultons également nos provinces à intervalles réguliers pour nous assurer qu'elles participent au processus.

De votre côté, débattiez-vous de ces questions en Chambre? Ma question va peut-être vous sembler un peu politique, mais certains intervenants autour de la table sont d'avis que le gouvernement du Canada devrait rendre ses documents provisoires publics au cours des négociations. J'ai quelques réserves à cet égard. Que faites-vous de votre côté? Mettez-vous toutes vos cartes sur la table? Je suis certaine que vous ne le faites pas. Cela vous empêcherait probablement d'obtenir la meilleure entente possible.

Pouvez-vous nous dire jusqu'à quel point vous vous permettez d'être transparents?

**M. Claude Wild:** Je vous remercie de votre question.

J'ai moi-même vécu une expérience semblable lorsque je négociais avec l'Union européenne. La relation que nous avons avec le Parlement est telle que lorsque nous participons à des négociations, nous faisons des consultations et nous tenons le Parlement au courant, pas en comité plénier, mais au niveau du comité pertinent à l'entente à l'étude. Nous leur faisons part du mandat de négociation que nous avons reçu du gouvernement avant que le gouvernement ne donne son approbation. Puis, le comité reçoit une copie de tous les documents pertinents, sauf ceux que nous tenons réellement à garder secrets et qui ne doivent pas être portés à la connaissance de nos vis-à-vis, parce qu'il y a toujours un risque de fuite dans une société ouverte, ce qui peut réellement poser un problème lorsqu'on négocie avec un partenaire.

Ils sont donc mis au courant d'environ 80 p. 100 de nos mandats de négociation. Ils les étudient et transmettent des recommandations. Il arrive même qu'ils tiennent un vote en comité. Cependant, le gouvernement n'est pas forcé d'en tenir compte, puisque les Affaires étrangères relèvent de la compétence du gouvernement. Il serait

toutefois insensé de la part du gouvernement de ne pas tenir compte des commentaires d'un comité qui aurait d'importantes réserves sur une question.

Donc, ils sont effectivement consultés et informés de ce qui se passe. Ils sont tenus au courant d'environ 80 p. 100 du contenu de nos mandats et nous tenons compte de leur opinion. Toutefois, c'est nous qui prenons les décisions finales à titre de gouvernement.

● (1100)

**Le président:** Je vous remercie beaucoup.

Nous devons mettre un terme à notre rencontre maintenant. Un autre comité se réunit dans cette salle maintenant et nous devrions donc libérer les lieux le plus rapidement possible.

Encore une fois, je tiens à vous remercier tous de votre présence aujourd'hui. Vos commentaires nous seront utiles.

La séance est levée.

---







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

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

**Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :  
Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address:  
<http://www.parl.gc.ca>**

---

**Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.**

**The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.**