



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 006 • 1^{re} SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 18 octobre 2011

Président

L'honorable Rob Merrifield

Comité permanent du commerce international

Le mardi 18 octobre 2011

• (1100)

[Traduction]

Le président (L'hon. Rob Merrifield (Yellowhead, PCC)): La séance est ouverte. Je constate qu'il est 11 heures. Nos témoins sont ici et il y a suffisamment de membres présents pour tenir une séance. Nous allons commencer.

Nous aimerions tout d'abord remercier Manufacturiers et exportateurs du Canada et Jean-Michel Laurin, vice-président, affaires mondiales, d'être venus aujourd'hui.

Nous avons également avec nous, du Forum sur le commerce Canada-Europe, l'honorable Roy MacLaren, président canadien, et Jason Langrish, directeur général. Je crois que c'est M. MacLaren qui va commencer.

Nous sommes impatients d'entendre votre témoignage dans le cadre de cette étude importante que nous faisons de l'Accord économique global entre le Canada et l'Union européenne, l'AECG. Nous vous donnons donc la parole pour une période de 10 minutes. Nous allons ensuite entendre le témoignage de M. Laurin, puis nous passerons aux questions et réponses.

L'hon. Roy MacLaren (président canadien, Forum sur le commerce Canada-Europe): Merci, monsieur le président.

En anglais, vous avez utilisé le mot « entertainment », mais ce n'est pas tout à fait le terme que j'aurais choisi. Nous avons une réunion l'autre jour à Londres, une rencontre Canada-Europe sur l'énergie, au cours de laquelle deux jeunes personnes se sont déshabillées et ont sauté sur la table pour protester contre les sables pétrolières. En fait, il y avait un drapeau canadien sur ses petites culottes alors...

Des voix: Oh, oh!

Le président: S'il vous plaît, ne répétez pas cela ici.

Des voix: C'est beaucoup trop d'information...

L'hon. Roy MacLaren: C'est une confrontation à laquelle je ne peux faire face...

Quoiqu'il en soit, merci beaucoup de nous avoir invités aujourd'hui. Nous sommes ravis de revenir devant votre comité. Je n'ai pas eu l'occasion de vous rencontrer auparavant, contrairement à mon collègue Jason Langrish qui a eu plusieurs occasions de le faire. Je suis particulièrement heureux qu'il soit ici avec moi aujourd'hui, car il est très au courant de tout. Je suis là purement à titre décoratif.

Je voudrais dire, cependant, que les négociations progressent très bien. Nous avons fait d'excellents progrès au cours des 18 derniers mois. L'appui du gouvernement a été essentiel à cet égard et nous accueillons favorablement la poursuite de cet engagement.

Nous avons commencé à nous intéresser aux échanges Canada-Europe en reconnaissant que la démarche adoptée par le Canada par le passé qui consistait à chercher une libéralisation du commerce fondée sur les règles, c'est-à-dire le GATT et, plus récemment,

l'Organisation mondiale du commerce, n'offre plus la promesse qu'elle offrait auparavant. En fait, nous avons été déçus, tout comme vous l'avez été j'en suis certain, par l'échec du cycle de Doha qui a maintenant pris fin. La démarche multilatérale que nous avons déjà abandonnée dans une certaine mesure lorsque le Canada a conclu un accord bilatéral avec les États-Unis — l'ALENA — ne constitue plus une solution d'avenir à la libéralisation du commerce.

Pour notre part, et en fait, pour ma part, si vous me permettez un peu d'égoïsme quelques instants, nous considérons qu'un accord avec l'Union européenne constitue la solution la plus prometteuse pour diversifier encore plus les relations commerciales du Canada. C'est quelque chose que Bruxelles n'a pas accueilli favorablement, pour des raisons que nous pourrions vous expliquer. Il nous a fallu beaucoup de temps pour convaincre Bruxelles à envisager un accord avec, tout d'abord, un pays industrialisé, puisque l'Union européenne n'avait pas d'accord avec un pays industrialisé, et ensuite, elle n'avait pas d'accord avec une fédération, ce qui soulève immédiatement la question de la réglementation des gouvernements sous-nationaux.

Bruxelles a finalement donné son accord il y a quelques années, et le gouvernement canadien, pour sa part, a énergiquement entamé des négociations. C'est ce qu'il a fait, et nous l'avons fait au Forum sur le commerce Canada-Europe car nous sommes convaincus que le Canada doit diversifier ses relations commerciales. Naturellement, vous savez tous mieux que moi que le Canada est un pays qui dépend tellement de ses exportations qu'il ne serait jamais à conseiller de n'être dépendant que d'un seul marché comme nous le sommes devenus par rapport au marché américain.

Comme je l'ai dit, l'Europe a finalement répondu et nous avons entamé des négociations qui sont beaucoup plus complètes et ambitieuses que toutes celles que le Canada a entamées auparavant. Cela est attribuable en partie, comme je l'ai déjà dit, aux obstacles internes au commerce qui existent dans tous les pays et qui sont plus prononcés aujourd'hui qu'ils ne l'étaient par le passé, et il est possible que l'accord de libre-échange avec l'Europe, l'Accord économique et commercial global — je me vieillis en parlant encore d'un « accord de libre-échange » — nous permettra d'échapper à nos barrières commerciales que nous nous imposons au pays.

• (1105)

Le commerce, après tout, ne s'arrête plus aux frontières. Ce n'est plus une question de tarifs à la frontière. Les tarifs ne font plus vraiment partie de cet accord. On a réglé la question dans le cadre du GATT, et l'OMC a essentiellement éliminé les tarifs ou les a réduits à quelques exceptions près et à un point où il n'ont vraiment plus aucune importance. Mais les obstacles internes au commerce, c'est-à-dire, par exemple, les obstacles au commerce interprovincial ou la réglementation des gouvernements provinciaux sont devenus au fil des ans un obstacle beaucoup plus important.

Pour ma part, j'accueille favorablement — comme nous le faisons au sein de l'organisation transatlantique que nous représentons — l'élimination de ces obstacles qui découlera nécessairement de l'accord qui est actuellement envisagé.

Je pense que c'est tout ce que je voulais dire, monsieur le président. Merci de m'avoir invité aujourd'hui. J'ai amené le cerveau de notre organisation avec moi, de sorte qu'il pourra répondre à toutes vos questions une fois que Jean-Michel aura présenté son exposé.

• (1110)

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant entendre les Manufacturiers et exportateurs du Canada.

Monsieur Laurin, vous avez 10 minutes.

[Français]

M. Jean-Michel Laurin (vice-président, Affaires mondiales, Manufacturiers et exportateurs du Canada): Merci beaucoup, monsieur le président.

Bonjour, mesdames et messieurs.

[Traduction]

Merci de m'avoir invité aujourd'hui à comparaître devant votre comité au nom des Manufacturiers et exportateurs du Canada. Nous sommes heureux de participer à vos consultations sur les négociations commerciales avec l'Union européenne.

Avant de commencer, j'aimerais tout d'abord dire quelques mots au sujet de l'association que je représente. MEC est la plus importante association commerciale et industrielle du Canada et la voix du secteur manufacturier et du commerce international au Canada. L'association, grâce à diverses initiatives comme la Coalition des manufacturiers du Canada, représente plus de 10 000 entreprises de tous les secteurs manufacturiers et exportateurs à l'échelle nationale qui se livrent à la manufacture, au commerce mondial et aux services commerciaux.

Le secteur manufacturier est le plus grand secteur d'entreprises au Canada. En fait, le chiffre d'affaires du secteur manufacturier l'an dernier s'élevait à 534 milliards de dollars. Les entreprises qui fabriquent des produits au Canada représentent environ 13 p. 100 du PIB canadien. Les manufacturiers emploient plus de 1,7 million de Canadiens dans des emplois bien rémunérés à productivité élevée. Leur contribution est essentielle à la création de la richesse qui permet de maintenir le niveau de vie dont nous jouissons tous ici au Canada.

Le secteur manufacturier est un secteur à forte intensité d'exportation. Plus de la moitié des produits que nous fabriquons ici au Canada sont exportés directement vers d'autres marchés. Par conséquent, les questions liées à la compétitivité du secteur manufacturier au Canada sont étroitement liées à la capacité des entreprises canadiennes d'être concurrentielles et d'avoir du succès sur les marchés internationaux. Il est de plus en plus essentiel pour nos membres de réussir sur les marchés mondiaux.

Alors que les manufacturiers investissent de plus en plus dans l'innovation et deviennent plus agiles, plus spécialisés et mieux en mesure de desservir des marchés créneaux, plus il devient alors essentiel pour eux de trouver des clients, des fournisseurs et des partenaires d'affaires à l'échelle mondiale. Nous savons par ailleurs que nos membres cherchent de plus en plus à profiter des nouveaux débouchés au-delà de l'Amérique du Nord, en Europe et dans d'autres régions du monde: l'Union européenne représente à l'heure

actuelle plus de 8 p. 100 de nos exportations et près de 12 p. 100 de nos importations. Nous nous attendons à ce que ces pourcentages augmentent avec la conclusion d'un accord commercial.

Cela dit, MEC a appuyé le lancement des négociations commerciales avec l'Union européenne, avec le Forum sur le commerce Canada-Europe et plusieurs autres, et nous avons beaucoup appuyé la conclusion de cet accord. La conclusion de l'AECG pourrait aider les manufacturiers et les exportateurs canadiens à diversifier leurs ventes sur de nouveaux marchés d'exportation, à accroître leur présence en Europe à un moment où ils cherchent à trouver de nouvelles possibilités d'affaires et à positionner le Canada comme une destination plus attrayante pour l'investissement dans le secteur manufacturier en donnant aux entreprises canadiennes un accès privilégié, en franchise de droits, aux deux plus grands marchés au monde, c'est-à-dire l'Union européenne et les États-Unis.

Pour réaliser ce potentiel, il est essentiel que l'accord tienne compte à la fois des intérêts offensifs et défensifs des secteurs industriels et commerciaux les plus importants du Canada. J'aimerais vous parler de ces préoccupations très brièvement.

Naturellement, notre principale préoccupation dans le cadre de ces négociations est de s'assurer que l'accord offre un avantage net au secteur manufacturier canadien. Les manufacturiers ont le plus à gagner et pourrait également avoir le plus à perdre dans nos négociations avec l'Europe.

Tout accord doit refléter l'importance de ce secteur d'affaires essentiel, refléter le fait que le secteur manufacturier est un moteur clé de l'économie canadienne et particulièrement en matière d'innovation et de commerce international au Canada. En fait, le secteur manufacturier représente les deux tiers des exportations en produits et services au Canada — nous sommes énormément axés sur l'exportation dans notre secteur —, mais il représente également 88 p. 100 des dépenses des entreprises en R&D et 90 p. 100 de tous les nouveaux produits commercialisés au Canada. Nous parlons ici d'entreprises qui sont très novatrices.

Par conséquent, nous nous attendons à ce que les résultats de nos négociations avec l'Europe permettront d'offrir un avantage économique net manifeste pour les manufacturiers au Canada. Plus particulièrement, l'accord devrait se traduire par une augmentation nette des exportations manufacturées au Canada et par un niveau de production et d'investissement plus élevé au Canada.

Pour que cet accord offre un avantage net à l'industrie canadienne, il faudra s'assurer qu'il se traduit par des améliorations réelles à l'accès au marché européen. Pour que nous ayons un accord équilibré, il est essentiel que l'on s'engage vraiment à régler les questions liées aux barrières commerciales tarifaires et non tarifaires, à l'investissement et à la mobilité de la main-d'oeuvre, notamment à l'utilisation des exigences réglementaires pour protéger le marché européen. Les engagements en vue d'améliorer l'accès au marché doivent donc être réels, vérifiables et aussi substantiels.

•(1115)

Nous nous attendons à ce que l'AECG inclut par ailleurs un calendrier ambitieux d'élimination des tarifs, mais il devra également éliminer les obstacles techniques au commerce qui, pour bon nombre d'entreprises constitue un obstacle réel pour faire des affaires sur le marché européen, de sorte que nous préconisons un accord qui aurait une approche équilibrée pour abattre les barrières réglementaires au commerce. Alors que certains secteurs — je suis certain que vous entendrez ce qu'ils auront à dire — cherchent une plus grande harmonisation ou une reconnaissance mutuelle avec l'Union européenne, d'autres secteurs cherchent davantage à garder le statu quo car nous avons aligné nos normes et nos pratiques réglementaires sur celles des États-Unis, étant donné que certains secteurs sont très intégrés à l'échelle de l'Amérique du Nord.

Nous nous attendons par ailleurs à ce que l'accord soit ambitieux par rapport à l'élimination des tarifs, et nous nous attendons à ce que les tarifs dans des secteurs plus délicats soient éliminés progressivement afin de donner aux manufacturiers canadiens le temps dont ils ont besoin pour mettre en place la capacité de profiter d'un accès plus ouvert au marché européen, mais aussi de s'adapter aux changements sur le marché intérieur qui résulteraient de cet accord. À cet égard, nous aimerions avoir un accord qui prévoirait une période d'élimination progressive qui donnerait suffisamment de temps à l'industrie pour s'adapter et qui dépendrait des améliorations réelles à l'accès au marché en Europe.

Les marchés publics constituent une autre question très importante dans le cadre des négociations. Nos membres cherchent à obtenir des avantages réciproques à l'élargissement de l'accès aux marchés publics. Je suis certain que vous avez entendu dire que les Européens ont une position très offensive sur l'accès à nos marchés publics provinciaux, mais nous avons plusieurs membres dans plusieurs secteurs de l'industrie qui ont également des intérêts offensifs sur les marchés publics de l'Union européenne.

Une autre condition importante à respecter pour que l'accord soit nettement avantageux pour l'industrie canadienne, c'est que les exigences relatives aux règles d'origine dans l'AECG devraient refléter la valeur ajoutée nord-américaine — et non pas seulement canadienne. En d'autres termes, lorsqu'on établit les exigences en matière de règles d'origine dans le cadre de l'accord, il est important de reconnaître que le secteur manufacturier canadien est très étroitement intégré au secteur manufacturier américain, et que les niveaux de contenu nord-américain risquent d'être très élevés, mais dans certains cas le niveau de contenu canadien pourrait être un peu moins élevé. Au sein de l'Union européenne, ils n'ont pas nécessairement ce problème, étant donné qu'il s'agit d'un seul marché européen. Cette question est importante car si nous n'établissons pas de bonnes règles d'origine, le pourcentage des produits fabriqués au Canada qui seraient admissibles aux termes de l'accord serait limité et diminuerait avec le temps.

Troisièmement, nous aimerions également que l'accord inclut un solide mécanisme de règlement des différends afin de s'assurer que l'accord sera effectivement respecté lorsqu'il entrera en vigueur. Il est essentiel que l'accord ne diminue pas l'efficacité du système canadien de recours commerciaux et notre capacité de faire respecter les règles du commerce international axées sur le marché. Les membres des MEC doivent fréquemment faire face à la concurrence déloyale des importations qui profitent de subventions gouvernementales, du dumping et d'autres formes de soutien qui vont à l'encontre des règles du commerce international. Le système canadien de recours commerciaux et les règles de l'OMC constituent pour nous un moyen transparent, axé sur les règles, pour éliminer les pratiques

commerciales déloyales et illégales qui menacent la compétitivité des manufacturiers canadiens.

Quatrièmement, la conclusion de l'AECG devrait faciliter les déplacements d'affaires entre le Canada et l'Union européenne en offrant un processus accéléré pour émettre des visas pour les déplacements d'affaires — et, non seulement pour les déplacements d'affaires en général, mais aussi pour le service après-vente et d'autres activités liées au commerce — et aussi pour les travailleurs étrangers temporaires qui voyagent entre le Canada et l'Union européenne. Les manufacturiers et exportateurs ont du succès aujourd'hui en ajoutant de la valeur aux chaînes d'approvisionnement mondiales. Une part croissante de cette valeur provient des services associés aux produits que nos membres fabriquent. Nous voulons parler ici notamment d'activités de recherche et de développement conjointement avec les clients et les fournisseurs, de la conception et du travail d'ingénierie qui est effectué avec des partenaires internationaux et du service après-vente, de sorte qu'il est important également de faciliter le mouvement des entrepreneurs et des travailleurs.

•(1120)

Un autre élément important de la négociation consiste à s'assurer que nous modernisons la Loi sur les droits d'auteur. Il s'agit là d'une question très importante non seulement pour les entreprises européennes, mais aussi pour l'industrie canadienne. Un autre élément est la mise en oeuvre de l'Accord commercial relatif à la contrefaçon. Nous aimerions également que le Canada ne cède pas aux exigences de l'Union européenne qui veut protéger les indications géographiques génériques et semi-génériques qui sont utilisées par la plupart des fabricants de produits alimentaires.

Enfin, MEC a reconnu le leadership du gouvernement pour aider les manufacturiers et exportateurs canadiens à accroître leur part du marché mondial, et l'en félicite. Nous appuyons la conclusion d'un accord ambitieux avec l'Union européenne qui accroît effectivement nos possibilités d'affaires et qui mène à une plus grande production, à de plus grandes ventes d'exportation et à un niveau d'investissement plus élevé pour l'industrie canadienne. Nous nous attendons par ailleurs à ce que le gouvernement complète cet accord et d'autres accords commerciaux simultanément en prenant les mesures nécessaires pour améliorer la compétitivité de notre secteur manufacturier au Canada.

Je m'arrête ici. Je serai heureux de répondre à vos questions.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer aux questions que vous pourrez poser à n'importe lequel des trois témoins. Nous allons commencer par M. Chisholm.

Vous avez sept minutes.

M. Robert Chisholm (Dartmouth—Cole Harbour, NPD): Merci, monsieur le président.

Merci à nos invités d'être venus aujourd'hui nous parler d'une question aussi importante. Nous partagerons notre temps et nous vous poserons des questions tous les quatre, car nous avons tous un intérêt particulier pour ce dossier.

L'accès au marché européen est assez emballant pour nous tous, n'est-ce pas? Il s'agit d'un gros marché, on parle de 500 millions de personnes. Hier, j'avais dans mon bureau un groupe de représentants du secteur agricole qui est venu me parler de ce que représentaient ces marchés. Je me demande si vous pouvez nous dire quel secteur parmi vos membres en profitera le plus. Est-ce que cet accord pourrait nuire à certains de vos membres ou à certains secteurs?

M. Jean-Michel Laurin: Nous représentons toutes les entreprises dans tous les domaines du secteur manufacturier et des activités liées aux exportations et au commerce, et je pense que ces négociations représentent des enjeux importants pour tous. Vous avez raison de dire que certains ont un intérêt plus offensif tandis que d'autres ont un intérêt plus défensif.

Certains secteurs ne font pas beaucoup de commerce en Union européenne à l'heure actuelle, alors ils cherchent à obtenir un meilleur accès, car ils fabriqueront des produits qu'ils exporteront en Europe. Certains de nos membres font des affaires en Europe et ont des unités de production là-bas, dans certains cas depuis des centaines d'années, et ils cherchent à obtenir une meilleure protection de leur investissement, une meilleure mobilité de travailleurs et ce genre de choses, car ils sont déjà en Europe et ils sont presque considérés comme étant des entreprises européennes.

Certains de nos membres ont des usines au Canada et ils disent qu'avec cet accord ils pourraient attirer davantage d'investissements au Canada, car ils auraient un meilleur accès au marché européen et au marché américain. Si l'on veut construire des unités de fabrication pour desservir le marché dans le monde entier, le Canada est un endroit plus attrayant, mais il y a d'autres facteurs qui entrent en jeu lorsqu'on tente d'attirer un investissement dans le secteur manufacturier.

Je pense que tous les enjeux sont considérables pour tous les secteurs. Est-ce que vous demandez lesquels ont des préoccupations plus offensives ou lesquels pourraient en profiter le plus? Il est vraiment difficile de répondre à cette question aujourd'hui car ça dépend énormément de la façon dont l'accord sera structuré. Par exemple, j'ai mentionné les exigences en matière de règles d'origine. Cela est essentiel, car la façon dont on établit les règles d'origine détermine si l'on peut utiliser l'accord pour vendre un produit sur le marché européen et vice versa.

• (1125)

M. Robert Chisholm: Et ce sera un point difficile.

M. Jean-Michel Laurin: Exactement.

Il est vraiment difficile pour moi de dire qui va gagner. Bon nombre de secteurs ont des enjeux importants dans ces négociations, et je pense que nous allons entendre ce que certains ont à dire. Le secteur de l'automobile, l'industrie sidérurgique et tous leurs clients, bon nombre d'entreprises qui fabriquent des produits métallurgiques au pays... ils vont être touchés par ces dispositions. Vous avez mentionné le secteur agroalimentaire. Les enjeux sont élevés pour ce secteur.

Il y a beaucoup de potentiel dans cet accord, mais il y a aussi beaucoup de risque. Il est difficile de dire à l'heure actuelle quel secteur a le plus à gagner. Ça dépendra de la façon dont l'accord sera finalement structuré. L'Union européenne est un marché énorme. Nous faisons déjà beaucoup d'affaires là-bas, mais nous pourrions faire beaucoup plus. Si vous parlez à des entreprises canadiennes qui font beaucoup d'affaires là-bas, elles vous diront qu'il y a de nombreux obstacles, notamment les obstacles tarifaires et d'autres obstacles techniques au commerce. Si nous pouvons éliminer certains de ces obstacles, je pense que cela aiderait énormément les entreprises canadiennes à accroître leur présence sur ce marché.

M. Robert Chisholm: Je vais poser une autre petite question. Peut-être que M. MacLaren ou M. Langrish pourraient y répondre en même temps, car notre temps est assez limité ici.

Le président: Il vous reste 2 minutes et 30 secondes.

M. Robert Chisholm: Je voudrais également parler du mécanisme de règlement des différends, soit des dispositions concernant les différends entre un investisseur et un État contenues au chapitre 11 de l'ALENA. D'aucuns ont dit que ce n'était pas l'avantage du Canada, et que l'Union européenne n'avait pas une telle disposition et ne ressentait pas le besoin d'en avoir une. Par ailleurs, les Australiens l'ont éliminée de leur modèle d'accord commercial. Pourquoi est-ce si important d'inscrire une telle disposition dans l'accord lorsqu'on a des partenaires commerciaux comme l'Union européenne et le Canada qui se fondent sur des règles?

M. Jason Langrish (directeur général, Forum sur le commerce Canada-Europe): Je vais répondre à cette question.

Il n'est pas tout à fait juste de dire que l'Union européenne n'utilise pas les dispositions concernant les différends entre un investisseur et un État. L'Union européenne a négocié des traités d'investissement bilatéraux, qu'on appelle les TBI.

Dans bien des cas, il y a des négociations disons entre l'Allemagne et un pays d'Afrique, et dans un tel cas on estime qu'il y a d'autres façons de procéder. Si en tant qu'investisseur vos droits sont compromis, vous pouvez peut-être utiliser l'aide que vous accordez aux pays pour leur faire voir les choses de la façon dont les Allemands voudraient qu'ils les voient.

Si cette question a été controversée, ce n'est pas parce qu'on parle des différends entre un investisseur et un État plutôt que d'un État et un autre État. C'est plutôt parce qu'il s'agit en quelque sorte d'une guerre entre les États membres vis-à-vis de l'Union européenne, qui a le pouvoir de négocier les traités des investisseurs dans le cadre du Traité de Lisbonne. Voilà la raison. Il y a eu un peu de résistance, mais s'ils avaient de graves préoccupations à ce sujet, ils ne discuteraient pas de la disposition concernant les différends entre un investisseur et un État comme ils le feront au cours du prochain cycle de négociations.

La raison pour laquelle cela est important pour le Canada, c'est que même si le Canada est un pays qui dépend énormément du commerce et des ventes à des sociétés étrangères affiliées, ce n'est pas un pays qui a d'énormes ressources, particulièrement si on se compare à d'autres pays comme les États-Unis, la Chine, l'Inde ou l'Allemagne. Donc, il est irréaliste de s'attendre à ce que chaque fois qu'on a un problème on doit nécessairement pétitionner son gouvernement pour agir en son nom, ce qui est très compliqué.

Franchement, je pense que la disposition concernant les différends entre un investisseur et un État a été avantageuse pour nous dans le cadre de l'ALENA. Cette disposition a été invoquée dans un nombre de cas très limités en réalité, par rapport au volume d'échanges commerciaux et aux investissements. On parle d'investissements de l'ordre d'un demi-billion de dollars. Il n'y a qu'un nombre de cas très minimes où l'on a invoqué le mécanisme de règlements des différends entre un investisseur et un État aux termes de l'ALENA. Par ailleurs, dans un système de commerce fondé sur les règles, même lorsqu'on parle de négociations bilatérales, encore une fois, pour un pays qui compte 35 millions d'habitants, il est à notre avantage d'avoir des règles claires, concises et exécutoires qui régissent nos relations avec d'autres partenaires commerciaux. Nous ne sommes tout simplement pas au même niveau et à la même échelle que les États-Unis.

À titre anecdotique, il suffit d'assister aux négociations de l'OMC pour voir le nombre de leurs délégués, c'est très révélateur. Cela montre bien l'ampleur des ressources qu'ils peuvent consacrer à ce genre de choses.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Keddy.

• (1130)

M. Gerald Keddy (South Shore—St. Margaret's, PCC): Merci, monsieur le président.

Je voudrais souhaiter la bienvenue à nos témoins.

Je partagerai mon temps avec M. Holder, alors je vais tenter d'être bref. J'ai deux questions, et la première s'adresse à M. MacLaren.

Monsieur MacLaren, vous avez passé beaucoup de temps au gouvernement au Canada et vous avez eu une carrière illustre. Vous avez vu l'équilibre commercial des deux côtés, en tant qu'homme politique et en tant qu'homme d'affaires. Nous comprenons cela.

Vous avez mentionné dans votre déclaration préliminaire que le cycle de Doha était arrivé à une impasse et qu'il était difficile de poursuivre des accords commerciaux multilatéraux exécutoires avec n'importe quel pays au monde. Serait-il possible que cet accord — et je crois que c'est le cas — puisse paver la voie à des accords futurs? Si nous pouvons régler un certain nombre de questions comme les marchés publics et toutes ces autres questions qui n'ont jamais fait partie des négociations auparavant, serait-il possible alors de briser l'impasse?

L'hon. Roy MacLaren: Comme on dit dans les bandes dessinées, je suis heureux que vous ayez posé la question.

Vous avez tout à fait raison. Absolument, il s'agit là d'un élément fondamental. C'est un modèle pour le retour éventuel à des négociations multilatérales... Ce que l'on constate entre-temps, cependant, avec l'échec du cycle de Doha, c'est l'expansion rapide, le foisonnement d'accords bilatéraux, bon nombre à la demande ou à l'instigation de la Chine, de l'Inde ou du Brésil. Les conditions des échanges sont de plus en plus établies en notre absence — je veux dire en l'absence de l'Occident — des négociations commerciales internationales avec l'échec du cycle du Doha. Ces conditions sont de plus en plus établies par la Chine, l'Inde et le Brésil.

Ici au Canada, nous avons l'occasion non seulement de montrer au monde entier que nous ne sommes pas un pays protectionniste, que nous ne préconisons pas le protectionnisme, mais ce qui est plus important, que nous tentons avec nos partenaires européens d'établir de nouvelles normes de négociations commerciales internationales qui établiront les conditions et le ton des négociations commerciales futures à l'échelle internationale, bilatérale et régionale, ce qui aurait sinon été fait dans le cadre du cycle de Doha.

Cependant, personnellement je ne voudrais pas que ce soit la Chine ou l'Inde qui établisse les normes et les pratiques commerciales, et nous avons ici l'occasion de monter dans le train avant qu'il ne quitte la gare.

Le président: La parole est maintenant à M. Holder.

M. Gerald Keddy: C'est plutôt moitié-moitié?

Le président: Oui.

M. Gerald Keddy: Très bien. J'y reviendrai à la prochaine série de questions.

M. Ed Holder (London-Ouest, PCC): Merci. J'adore la démocratie.

Je remercie les témoins d'être venus se faire entendre aujourd'hui.

Monsieur MacLaren, à l'instar de mes collègues, je tiens à souligner votre brillante carrière et je tiens à vous remercier de votre contribution pour le pays dans le cadre de tous les travaux auxquels vous avez participé.

Monsieur Langrish, j'aimerais comprendre un peu mieux ce qu'est le Forum sur le commerce Canada-Europe. Je sais que votre forum existe depuis une dizaine d'années et que, si j'ai bien compris, vous réclamez une entente de libre-échange avec l'Europe depuis un certain temps. À la lumière de vos activités, j'aimerais comprendre votre perspective sur le caractère essentiel du libre-échange avec l'Union européenne. D'après vous, qu'est-ce que vos membres espèrent tirer de ce type d'entente?

M. Jason Langrish: Nous avons été créés en 1999, comme vous l'avez mentionné. Nous constituons une réponse à une nécessité commerciale. Tant le commerce que les investissements se sont accrus, mais nous ne disposons pas d'un cadre qui les régisse adéquatement ni en reconnaisse les réalités. En fin de compte, c'est ce que nos membres désirent. Ils veulent des règles claires qui gouvernent les déplacements des personnes, les investissements et les échanges commerciaux de biens entre le Canada et l'Union européenne. Ce n'est pas un secret.

Je crois que si vous parlez au Conseil de commerce Canada-Inde, il vous dira probablement la même chose sur les désirs de ses membres au sujet de leur relation avec l'Inde, et le Conseil de commerce Canada-Chine en fera tout autant à l'égard de la Chine. La prospérité passe par des structures solides régies par des règles qui encadrent nos relations commerciales.

N'oublions pas le corollaire: les échanges culturels et politiques sont, inévitablement, des questions sous-jacentes. Les échanges sur le plan universitaire ou culturel sont intéressants, mais ils sont facilités par des technologies modernes et le transport aérien, entre autres.

Les activités doivent avoir lieu librement et doivent être réciproques. Voilà ce que nos membres désirent.

• (1135)

M. Ed Holder: C'est intéressant d'entendre M. MacLaren déclarer que nous sommes effectivement en train de créer un modèle de base. Dans les faits, cela signifie une occasion pour le milieu des affaires canadien de tirer avantage des assises que nous avons établies.

Monsieur Langrish, je trouve intéressant que vous estimiez nécessaire le recours à un système fondé sur des règles claires. Ironiquement, nous faisons du commerce avec tous ces pays de toute façon. Or, il y a le problème des tarifs et le fait qu'il n'y ait pas de système fondé sur des règles claires en place pour composer avec les différends. Lorsque des occasions d'affaires se présentent à nous en Europe, nous ne disposons pas d'un système fondé sur des règles claires.

Il ne fait aucun doute à mon esprit que si nous devons commercer avec le reste du monde — d'ailleurs le Canada travaille énergiquement à atteindre cet objectif —, nous devons disposer d'un système de règles claires qui régule les attentes des entreprises, car en période d'incertitude, c'est l'un des plus grands défis à relever pour les sociétés. Honnêtement, si je suis un homme d'affaires, tant que je connais les règles, je peux les utiliser à mon avantage, mais en l'absence d'un système fondé sur des règles claires, soit ce que nous essayons de faire, je crois que les difficultés seront encore plus grandes.

Si vous le permettez, j'aurais une brève question pour vous monsieur Laurin. Vous avez expliqué pourquoi vous appuyez cette entente, l'Accord économique et commercial global. Pouvez-vous nous expliquer quels sont les obstacles, tarifaires ou non, auxquels est confronté le secteur manufacturier, et l'incidence de ces obstacles sur nos entreprises ici au Canada.

Le président: Soyez bref s'il vous plaît.

M. Jean-Michel Laurin: Comme Roy l'a dit, les obstacles tarifaires ne sont pas si élevés. En général, parce que nous les avons abaissés grâce à des efforts multilatéraux, mais bon nombre de nos membres nous disent qu'essayer de brasser des affaires en Europe donnent des marges brutes parmi les plus élevées qui soient. En d'autres termes, le marché européen est prêt à payer plus cher pour obtenir de la qualité et pour de bons produits fabriqués au Canada. Toutefois, des tarifs oscillant entre 4 et 9 p. 100 peuvent vraiment gruger les marges bénéficiaires et transformer un profit en une perte.

Quant aux obstacles non tarifaires qui nuisent au commerce, il s'agit souvent d'obstacles réglementaires. Beaucoup de ces règlements portent sur les marchés publics, nous avons d'ailleurs reçu des renseignements à ce sujet de la part de nos membres. De par leur nature même, ces obstacles ont tendance à être compliqués, mais ce que nous souhaiterions dans certains cas, c'est un meilleur alignement ou une reconnaissance mutuelle des normes. Certains secteurs industriels le souhaitent également. Par exemple, le secteur chimique réclame ce type d'uniformisation, alors que d'autres secteurs comprennent respectueusement qu'il y a différentes normes et qu'il n'est pas nécessairement besoin d'harmoniser ces normes ou d'établir une reconnaissance mutuelle.

Je n'ai pas beaucoup de temps, et ce n'est pas facile de faire une synthèse des obstacles techniques au commerce, mais je pense qu'en général il s'agit d'obstacles réglementaires. Nous voulons nous assurer qu'une approche fondée sur la science est utilisée dans certains cas, parce qu'il est arrivé à plusieurs reprises que des entreprises canadiennes se voient refuser des marchés parce que les règles ont changé et une petite poignée des sociétés européennes arrivent à se qualifier. Par conséquent, établir un mécanisme de règlement des différends efficace c'est bien, mais disposer d'un mécanisme permettant de composer avec ces obstacles réglementaires, c'est tout aussi important.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Easter, vous avez sept minutes.

L'hon. Wayne Easter (Malpeque, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je vous remercie, messieurs, d'être des nôtres aujourd'hui.

Monsieur Laurin, au tout début, vous avez insisté sur l'importance de mettre l'accent sur l'avantage net pour les Canadiens dans le cadre des négociations. Les données que le gouvernement continue d'avancer représentent une analyse qui a été effectuée avant la première de ronde de négociations, donc, ils rêvent en couleur.

Durant la sixième, septième ou huitième ronde de négociations, avez-vous consulté une analyse de l'avantage net qui serait fondée sur le résultat des négociations précédentes et qui expliquerait quels seraient les véritables avantages pour les Canadiens?

M. Jean-Michel Laurin: C'est une excellente question. La réponse courte est non. L'analyse conjointe qui a été réalisée avant le début des négociations portait sur les avantages potentiels représentés par une entente ainsi que les répercussions économiques d'une libéralisation, qui si je ne m'abuse, couvrirait presque tout le commerce et les investissements réalisés entre le Canada et l'Union européenne.

Il est difficile de réaliser une évaluation de l'incidence économique en cours de négociation, parce que cela dépend des gains et des concessions faits en cours de pourparlers. Nous avons néanmoins soulevé ce point auprès des négociateurs. J'estime qu'à un certain moment, ce serait avisé de réaliser ce type d'analyse... et certaines

concessions seront faites et je présume que plusieurs secteurs industriels vont poser des questions au fur et à mesure que nous avançons dans les négociations. Je crois qu'il est important de mieux comprendre les répercussions, non pas seulement globalement, mais aussi par secteurs. De plus, il faudra se soucier grandement de cet aspect, car il permettra de prédire la façon dont les marchés pourraient réagir après l'adoption de l'accord.

Nous présumons que l'accord aura pour conséquence des avantages économiques nets, et pas seulement dans le secteur manufacturier canadien, car chez les Européens aussi les attentes sont similaires. C'est ce qui est remarquable dans le commerce international: si les choses se passent bien, c'est une situation gagnante sur tous les fronts. Or, il est important que nous structurions l'accord de façon à s'assurer que les choses tournent effectivement bien.

Donc, la réponse courte, c'est non, mais il s'agit d'un aspect qui, d'après nous, sera important.

● (1140)

L'hon. Wayne Easter: Nous avons eu beaucoup de difficulté lorsque le ministre et le négociateur en chef sont venus témoigner. Il a dit qu'il avait une liste en sa possession, mais ne l'a pas remise au comité. Je crois qu'il est important de faire preuve d'ouverture et de transparence à l'égard des Canadiens. Évidemment, ce serait bien si l'accord s'avérait être avantageux pour tous, mais probablement qu'il y aura des perdants.

En fait, on rapporte que Peter Clark, un ancien négociateur commercial canadien a déjà dit que « nous allions le payer cher », malgré qu'il ait affirmé que nous devions tout de même poursuivre les négociations et pénétrer ce marché. Nous appuyons certainement le commerce, mais nous avons besoin d'un gouvernement plus direct, transparent et honnête au sujet de ses activités.

Monsieur MacLaren, vous avez déclaré au début de la séance que les tarifs ont été réduits à un point tel que leur incidence est négligeable, à quelques exceptions près. Lorsque le ministre et le négociateur en chef sont venus témoigner, nous leur avons posé des questions assez directes sur la gestion de l'offre. Bien sûr, le gouvernement a déclaré qu'il appuie la gestion de l'offre. Or, ce qui permet l'efficacité d'un système de gestion de l'offre, ce sont les trois piliers sous-jacents. La protection des tarifs constituent l'un de ces piliers, tout comme le contrôle des prix et le contrôle de certaines exportations.

Une voix: Avez-vous une question à poser?

L'hon. Wayne Easter: Oui, j'ai une question à poser.

D'après vous, qu'en est-il des secteurs industriels qui sont visés par la gestion de l'offre et qu'en est-il des tarifs qui revêtent une si grande importance pour eux?

L'hon. Roy MacLaren: S'agissant de la gestion de l'offre, nous devons voir si elle s'inscrit dans la démarche des négociations. L'Union européenne exerce une certaine forme de protectionnisme en agriculture, tout comme le Canada, en ayant recours à la gestion de l'offre dans les secteurs de la volaille et des produits laitiers.

Si, toutefois, le Canada décidait de profiter de cette occasion pour graduellement mettre fin à la gestion de l'offre en agriculture, comme je souhaiterais le voir faire, il pourrait s'inspirer de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande qui y sont parvenus de façon efficace en saisissant une occasion similaire. Les Australiens et Néo-Zélandais ont découvert que, non seulement ils étaient en mesure d'offrir une compensation aux agriculteurs au besoin, mais qu'à leur grand étonnement, ils ont constaté que les exportations de produits laitiers et néo-zélandais ont connu une très forte hausse. Je crois que l'accord avec les Européens permettra un scénario similaire.

Nous parlons en fait des producteurs de fromage canadiens, car après tout, aucun producteur laitier n'a l'intention d'exporter du lait cru de l'autre côté de l'Atlantique. Les possibilités à l'avenir pour les producteurs de fromage canadiens dépassent l'imagination. En fait, l'accord offrira toutes sortes de possibilités aux Canadiens.

Par conséquent, j'espère que le comité et le gouvernement adopteront une attitude positive en favorisant une élimination progressive et sensée de la gestion de l'offre dans le cadre de cet accord.

L'hon. Wayne Easter: Est-ce qu'il me reste du temps de parole?

• (1145)

Le président: Il vous reste une minute.

L'hon. Wayne Easter: D'accord, j'emploierai ma minute.

Des voix: Oh, oh!

L'hon. Wayne Easter: Roy et moi-même avons déjà eu cette discussion.

Je ne suis pas d'accord avec votre analyse de l'élimination de la gestion de l'offre en Australie et en Nouvelle-Zélande, mais ce n'est pas le point que je voulais soulever. Il vaut mieux ne pas en discuter.

Sur le plan de l'application, nous constatons qu'à la suite de notre accord avec les États-Unis, ces derniers ont intensifiés leur réglementation marine, ce qui aura une incidence sur le trafic de la Voie maritime du Saint-Laurent. Le gouvernement canadien semble reculer devant les Américains sur ces points alors qu'ils devraient contester ces règlements. Dans le cadre de l'Accord économique et commercial global, comment envisagez-vous la surveillance reliée à son application et comment nous ferons pour nous y prendre rapidement, de sorte qu'en cas de problème, les entreprises canadiennes n'auront pas à faire faillite avant que la réglementation ne puisse être appliquée et le différend réglé?

Le président: Je dois vous interrompre monsieur Easter. Une brève réponse s'il vous plaît.

L'hon. Roy MacLaren: Je ne sais pas vraiment s'il s'agit d'une question ou d'une remarque.

Le président: En effet, je crois qu'il s'agissait d'une remarque. Continuons.

Monsieur Shipley.

L'hon. Wayne Easter: Monsieur le président, j'ai posé une question sur l'application des règlements. C'est important.

Le président: Vous avez sept minutes.

M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC): Merci beaucoup monsieur le président.

Je remercie les témoins de leur présence.

Tout d'abord, j'ai une question pour M. Langrish. Je viens du milieu agricole et la gestion de l'offre, comme nous le savons, a toujours été protégée par ce gouvernement. En fait, c'est le seul gouvernement à avoir pris des mesures lorsqu'un problème a été

soulevé. J'aimerais revenir sur un élément dont vous avez fait mention. Vous avez affirmé que cet accord avait une portée beaucoup plus grande que tous les accords précédents. Pourriez-vous nous aider à un peu mieux comprendre votre raisonnement? Il arrive parfois que ce type de déclaration déclenche une sonnette d'alarme. À mon avis, vous vouliez dire qu'il s'agit d'un avantage, car nous pourrions pénétrer de plus grands marchés avec cet accord par rapport aux ententes précédentes. J'aimerais que vous nous expliquiez pourquoi il s'agit d'une bonne chose.

J'ai ensuite une question pour M. Laurin. Vous avez indiqué que plus de 10 000 entreprises étaient représentées par Manufacturiers et exportateurs du Canada. J'imagine que bon nombre d'entre elles sont des petites et moyennes entreprises. Nous dépendons à hauteur de 8 p. 100 des exportations et à 12 p. 100 des importations. Vous avez soulevé certaines préoccupations à cet égard. Manifestement, vous appuyez les négociations en vue de l'Accord économique et commercial global tant que cet accord serait avantageux pour nous. Vos réserves sont fort bien justifiées, mais est-ce qu'on y prête attention? Est-ce que les négociateurs chargés d'établir l'accord vous prêtent une oreille attentive?

Commençons par M. Langrish.

M. Jason Langrish: Je doute avoir prononcé ces paroles, mais peu importe. C'est sûrement l'un de mes collègues qui a dit cela.

M. Bev Shipley: Ce devait être M. MacLaren alors.

M. Jason Langrish: De toute façon...

M. Bev Shipley: Je l'ai noté.

Des voix: Oh, oh!

L'hon. Roy MacLaren: C'est qu'il aurait bien aimé l'avoir dit.

M. Jason Langrish: Exactement.

Une très grande portée ne signifie pas nécessairement un « empiètement » d'après moi. J'ai employé cette expression pour caractériser les changements dans la nature du commerce.

Nos problèmes avec l'ALENA sont en partie dus au fait que l'entente est désuète. Or, sur le plan politique, il est impossible de rouvrir le dossier pour régler les problèmes. Voilà pourquoi nous connaissons toutes sortes de difficultés.

Par comparaison avec l'ALENA, on constate que la position du Canada à l'égard de l'Union européenne est principalement en mode exportation. Nous en sommes arrivés à un point où le total de nos investissements étrangers a pris beaucoup d'ampleur. Entre le Canada et l'Europe, ce total atteint presque un demi-billion de dollars en investissements bilatéraux. Les ventes d'entreprises canadiennes en Europe et les ventes de groupes de sociétés sont quatre fois plus élevées que les exportations vers cette région du monde. Nous devons composer avec une nouvelle donne. L'accord se devra d'être plus large pour refléter cette réalité et aplanir les difficultés qui s'y rattachent.

Voilà mon message: il faut négocier une entente qui reflète la réalité commerciale actuelle. Nous ne pourrions y arriver de nos jours avec un accord inspiré de l'ALENA.

M. Bev Shipley: D'accord.

Monsieur Laurin.

M. Jean-Michel Laurin: La réponse courte, c'est oui. Steve Verheul, le négociateur commercial en chef du Canada, s'est montré très ouvert et voulait savoir ce que l'industrie avait à dire. De l'avis de notre organisation, du Forum sur le commerce Canada-Europe et d'autres groupes, M. Verheul a fait preuve d'une grande disponibilité. Il veut que le Canada jouisse de l'accord le plus avantageux possible.

Ce n'est pas toujours une mince affaire que de consulter des entreprises dans le cadre de négociation. Vous avez raison de présumer que la majorité de nos membres sont des manufacturiers de petite et moyenne taille. Je crois que le Canada est très actif sur le plan des négociations commerciales en ce moment, et avec du recul, nous constatons qu'il pourrait s'avérer utile de ressusciter certaines anciennes structures permettant une consultation élargie de l'industrie sur une base fréquente.

Comme vous le savez, nous sommes en pourparlers avec l'Inde. Nos négociations avec un certain nombre de pays ont également abouti. Nous devons revoir notre programme commercial bilatéral, pour les raisons énoncées par Roy. Le gouvernement s'y attache énergiquement, et j'estime qu'il insiste pour recevoir de la rétroaction substantielle de la part des entreprises. Dans bien des cas, l'industrie et les entreprises doivent évaluer la façon dont ces accords et ces négociations pourraient se répercuter dans leurs secteurs.

Brièvement, je vous dirais que l'équipe de négociation en entier s'est bien efforcée d'être à l'écoute de l'industrie, mais cela ne devrait pas nous empêcher d'évaluer comment nous pourrions accroître notre participation et notre rétroaction dans le cadre de toutes les négociations commerciales au programme du gouvernement.

Autrement dit, le gouvernement actuel a pris bien des risques pour ouvrir des marchés aux exportateurs canadiens. Nous en sommes ravis, mais nous devons nous assurer que nos membres puissent bien s'exprimer et représenter toutes les entreprises à l'échelle du Canada si nous voulons que les accords commerciaux rapportent un maximum d'avantages pour l'économie canadienne.

• (1150)

M. Bev Shipley: Monsieur le président, je vais partager le temps qu'il me reste avec mon collègue.

Le président: Très bien.

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

Je remercie les témoins de leur présence aujourd'hui.

Monsieur le président, nous savons tous que le NPD est contre le commerce parce qu'il tient toujours à protéger des groupes d'intérêts spéciaux. De notre côté de la table, nous comprenons cela clairement, c'est-à-dire que 60 p. 100...

Le président: Avez-vous une question à poser aux témoins?

M. Devinder Shory: Bien sûr, monsieur le président. Je m'adresse aux témoins par votre entremise, et c'est ainsi que je poserai ma question.

Donc, nous savons que 60 p. 100 du PIB annuel du Canada et un emploi sur cinq sont directement ou indirectement liés au commerce. Pendant les 13 ans qu'ils ont passé au pouvoir, les libéraux n'ont signé que trois accords commerciaux, alors qu'en six ans, les conservateurs ont signé neuf accords avec neuf pays, sans compter le fait que des négociations ambitieuses sont en cours avec de nombreux autres pays.

J'en reviens à ma question. J'ai deux points à soulever auprès de M. Laurin, car le président ne m'accordera pas de temps additionnel.

Premièrement, de quelle façon les accords de libre-échange précédents ont aidé les entreprises à créer de nouveaux emplois? Et deuxièmement, puisque nous discutons aujourd'hui de l'Accord économique et commercial global avec l'Union européenne, j'aimerais savoir ce que vous en pensez. Pensez-vous que cet accord va aider les entreprises canadiennes à prendre de l'essor et à créer de nouveaux emplois?

M. Jean-Michel Laurin: Il ne fait aucun doute dans mon esprit que par le passé, les accords ont permis de créer des emplois. Par exemple, l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis et l'ALENA ont permis aux entreprises canadiennes d'accroître leur part du marché américain et ont permis une restructuration de l'économie canadienne qui nous assure aujourd'hui une place dans la chaîne d'approvisionnement intégrée allant du Canada au Mexique en passant par les États-Unis. Ces accords ont permis au secteur manufacturier canadien d'être plus compétitif tant à l'échelle nationale qu'internationale.

Deuxièmement, vous vouliez savoir si nous nous attendions à ce qu'il y ait un essor commercial à la suite de la signature de l'Accord économique et commercial global avec l'Union européenne? Oui, mais l'accord doit être conçu de façon à offrir des avantages économiques nets au secteur manufacturier canadien.

M. Devinder Shory: Monsieur le président, est-ce qu'il me reste suffisamment de temps pour poser une autre question?

Le président: Non, je crois que votre temps est écoulé.

Monsieur Ravignat, avant de vous céder la parole, je vous signale un petit problème technique. Si la lumière de votre microphone ne s'allume pas, appuyez sur le bouton. Le technicien est en route pour corriger la déféctuosité. Ce n'est pas un problème.

Allez-y.

[Français]

M. Mathieu Ravignat (Pontiac, NPD): Merci, monsieur le président.

Je remercie aussi les témoins d'être ici aujourd'hui.

Ma question se rattache à une inquiétude que j'ai par rapport à la préparation des marchés internes, des marchés sous-nationaux. J'aimerais commencer mon intervention en citant la coalition de groupements commerciaux dont vos organismes font partie. En 2009, un communiqué de presse indiquait ceci: « La coalition estime que les provinces doivent d'abord mettre de l'ordre dans leurs propres affaires pour éviter que leurs efforts en vue de l'obtention du meilleur accès possible aux marchés européens ne soient contrariés. »

C'était il y a un peu plus de deux ans. Ce sont des problèmes fondamentaux. En deux ans, qu'est-ce qui a vraiment changé qui a permis d'augmenter votre confiance? En 2011, considérez-vous que tout est en place pour l'obtention du meilleur accès possible aux marchés européens?

[Traduction]

Le président: Monsieur Laurin, vous avez la parole.

M. Jean-Michel Laurin: Je peux répondre en premier.

Je suis certain que vous voudrez ajouter quelques éléments.

[Français]

Je peux dire que l'accès aux marchés sous-nationaux, autrement dit l'accès aux marchés publics des provinces, est un enjeu important pour les Européens. Il y a aussi plusieurs compagnies canadiennes qui ne voient pas nécessairement d'un mauvais oeil l'idée de mettre un peu plus d'ordre dans les marchés publics. Je pense que les provinces peuvent jouer un rôle important en ce sens.

Plusieurs de nos membres ont des intérêts offensifs. Par exemple, on peut penser à l'industrie aérospatiale au Québec, qui a des intérêts très offensifs quant à l'ouverture des marchés publics dans l'Union européenne. On espère avoir une relation réciproque. Autrement dit, on voudrait que ce qu'on concède aux Européens en matière d'accès aux marchés nous ouvre la porte à des gains similaires au sein de l'Union européenne.

Pour ce qui est des commentaires que vous avez cités, je dirais que les engagements pris par les provinces sur le plan du commerce international ont souvent pour effet de mettre de l'ordre dans la gestion des marchés publics, ou de la rendre plus solide.

Depuis 2009, le changement s'est opéré par l'accord élargi sur les marchés publics négocié par le Canada et les États-Unis, un accord qui inclut les provinces. Les provinces n'avaient jamais été signataires de l'ALENA. Ce qui a changé depuis 2009 réside dans les engagements pris par les provinces en matière de commerce international quant à leurs propres marchés publics. Il s'agit donc d'étendre une partie de ces engagements à l'Union européenne, et même de voir si on pourrait être un peu plus ambitieux, dans la mesure où cela nous permettrait de faire des gains importants dans l'accès aux marchés européens.

• (1155)

M. Mathieu Ravignat: S'il me reste du temps de parole, j'aimerais le partager avec M. Côté.

M. Raymond Côté (Beauport—Limoilou, NPD): Je vous remercie beaucoup, monsieur le président, au nom du tiers des Canadiens qui ont appuyé le NPD, à qui je reconnais l'immense intelligence.

Messieurs, j'ai certaines préoccupations. Dans le récent rapport d'Industrie Canada qui traite des petites et moyennes entreprises exportatrices, on expliquait clairement qu'un très haut pourcentage de ces entreprises se retrouvaient devant la nécessité de délocaliser leurs activités. Évidemment, les répercussions attendues des deux côtés de l'océan me préoccupent énormément, et plus particulièrement les iniquités qui pourraient apparaître au Canada à la suite de ces délocalisations qui nous obligerait à déplacer des emplois de qualité en Europe. En contrepartie, il y aurait délocalisation du côté européen pour servir l'exploitation de nos ressources naturelles, ce qui pourrait accélérer un phénomène qui est actuellement très lourd et qui met le Canada à la merci du contexte mondial.

En ce sens, croyez-vous que cet accord soit déséquilibré? Voilà ce qui me préoccupe.

M. Jean-Michel Laurin: C'est une très bonne question. Je crois savoir que je dois y répondre rapidement.

Oui, il y a une crainte. Je pense qu'on doit craindre la délocalisation d'entreprises. Au fond, on doit donner toutes les raisons aux PME manufacturières du Canada d'investir ici.

Par contre, il faut aussi comprendre la réalité qu'on a expliquée plus tôt. On parle maintenant de chaîne d'approvisionnement mondiale. Les entreprises font maintenant partie de réseaux manufacturiers à l'échelle du monde. On a entendu beaucoup d'entreprises, particulièrement des PME, dire qu'il fallait investir à

l'étranger en évoquant un paquet de raisons. On parle souvent d'accès à une main-d'oeuvre à faible coût. Or, je dirais que les entreprises qui ont bénéficié le plus de cette main-d'oeuvre avaient pour but premier d'accéder à certains marchés étrangers où les obstacles au commerce restent élevés.

Quant à la conclusion d'un accord avec l'Union européenne, je pense que cette dernière et nous avons des marchés très complémentaires. J'entrevois un grand potentiel pour ce qui est d'attirer les investissements provenant d'Europe, pas juste dans le secteur des ressources naturelles, mais aussi dans le secteur manufacturier. Encore une fois, tout dépend de ce que contiendra l'entente définitive. Beaucoup de PME voient l'accroissement de l'accès aux marchés européens comme quelque chose qui va les aider à augmenter leur production ici, au Canada. L'établissement d'opérations en Europe n'est pas nécessairement sur la liste des priorités de beaucoup d'entreprises canadiennes à ce moment-ci.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup.

Il reste trois minutes à cette série de questions.

Monsieur Keddy, vous serez le dernier à prendre la parole.

M. Gerald Keddy: Merci monsieur le président.

J'ai une brève question pour M. Laurin, mais si les autres témoins veulent intervenir, qu'ils le fassent.

On a mentionné le fait que les tarifs étaient assez peu élevés dans le secteur manufacturier. Toutefois, dans le secteur agricole, les tarifs sont élevés, surtout en ce qui concerne les fruits de mer. Les tarifs peuvent atteindre 24 et 25 p. 100 pour certains articles.

J'ai une question au sujet de votre déclaration portant sur les règles d'origine. J'ai abordé le sujet avec un certain nombre de producteurs agricoles, et ils m'ont dit qu'ils estimaient pouvoir séparer les chaînes d'approvisionnement des règles d'origine, contourner le tout et produire des articles canadiens.

Dans le cadre des négociations, pourquoi est-ce que nous, ou votre association, n'exercerions pas un lobbying pour favoriser une légère différence? Prenons la règle de la transformation substantielle de l'Organisation mondiale du commerce. On constate que les règles d'origine concernant le secteur manufacturier sont légèrement différentes par rapport à celles du secteur agricole. Je crois qu'il serait possible d'en faire autant. Avez-vous envisagé cette possibilité?

M. Jean-Michel Laurin: Oui. Je n'en ai pas parlé dans ma déclaration, mais nous avons réclamé une approche souple sur la détermination des exigences relatives aux règles d'origine. Certains secteurs industriels préféreraient un classement tarifaire, comme c'est le cas, en général, dans l'ALENA. D'autres secteurs industriels par contre, notamment le secteur agricole que vous avez mentionné, préféreraient une définition de la transformation substantielle. Certainement, nous avons dit aux négociateurs qu'il serait dans l'intérêt du Canada de disposer d'une marge de manoeuvre quant à la détermination des exigences relatives aux règles d'origine pour les différentes catégories de produits.

M. Gerald Keddy: Parfait.

Une dernière petite question...?

Le président: Une question de 30 secondes. Monsieur Hiebert, vous avez la parole.

• (1200)

M. Russ Hiebert (Surrey-Sud—White Rock—Cloverdale, PCC): Merci.

Vous avez indiqué plus tôt qu'une chaîne d'approvisionnement a fait son apparition en Amérique du Nord en raison de l'ALENA. Croyez-vous qu'une chaîne d'approvisionnement similaire sera générée par l'entente avec l'Europe ou est-ce que la distance entre nous est trop grande pour que ce soit une option réaliste?

M. Jean-Michel Laurin: C'est déjà le cas dans certains secteurs industriels. Par exemple, parmi nos membres, nous comptons des entreprises de l'industrie aérospatiale ou pharmaceutique qui mènent leurs activités dans des chaînes d'approvisionnement presque intégrées et traversant l'océan.

Ces chaînes visent des industries précises. Cela dépend de la valeur du produit et de la nature du bien fabriqué. Il va sans dire qu'un océan entier nous sépare de l'Europe, c'est assez différent d'un fleuve où vous n'avez qu'à traverser un pont pour vous rendre dans l'autre pays.

J'envisage toutefois cet accord comme une occasion d'accroître l'intégration des chaînes d'approvisionnement du secteur manufacturier nord-américain pour certains secteurs industriels qui ont eu de la difficulté jusqu'à présent à réaliser cette intégration. Au fur et à mesure que les fabricants canadiens et européens accapareront les marchés à créneaux et deviendront plus habiles et spécialisés, ils pourront davantage collaborer à améliorer les marchés internationaux.

Alors ma réponse courte, c'est oui. Le potentiel existe, et une intégration a même déjà cours. Elle serait toutefois facilitée par la conclusion d'un accord commercial.

Le président: Merci beaucoup.

Je remercie les témoins d'être venus partager leur expertise avec le comité et d'avoir contribué à notre discussion sur cet important accord de libre-échange.

Je vous remercie chaleureusement d'être venus vous faire entendre.

Monsieur MacLaren, vous vouliez faire une brève remarque.

L'hon. Roy MacLaren: Puis-je formuler une dernière remarque? Nous avons parlé aujourd'hui d'un accord qui est presque conclu, heureusement, et je suis heureux que le comité fasse cette étude.

Je désire vous enjoindre, et ce, à titre de président du Conseil de commerce Canada-Inde, et non pas à titre de président du Forum...

Le président: Je sens venir un rappel au...

L'hon. Roy MacLaren: J'exhorte le comité à tenir des audiences dans le cadre d'une étude sur le commerce canado-indien. Comme certains députés le savent, nous avons entrepris les premières étapes de négociation et...

Le président: Nous sommes en avance par rapport à vous.

L'hon. Roy MacLaren: Oh, c'est bien. Tant mieux.

Le président: En fait, cela fait partie de nos projets, et nous allons y travailler en temps et lieu.

L'hon. Roy MacLaren: Vous pourriez aussi étudier la Chine, mais c'est un tout autre sujet.

Le président: D'accord, très bien.

Des voix: Oh, oh!

Le président: Cela représente assez de travail pour l'année entière.

L'hon. Roy MacLaren: Oui, mais vous ne...

Le président: Quoi qu'il en soit, je vous remercie d'être venus.

Nous allons suspendre la séance pendant cinq minutes.

Nous pouvons avaler un sandwich et un café pendant qu'on installe la vidéoconférence pour notre témoin de la Nouvelle-Écosse.

• _____ (Pause) _____

•

• (1205)

Le président: Nous aimerions reprendre la réunion. Je demanderais aux membres du comité de reprendre place rapidement. Nous allons commencer.

Tout d'abord, nous aimerions remercier M. Don Downe de la Nouvelle-Écosse...

Une voix: En fait, il est le maire de Bridgewater.

Le président: Le maire de Bridgewater? Très bien.

Nous aimerions vous remercier, monsieur Downe, d'être avec nous par l'entremise de la vidéoconférence.

Une voix: Il s'agit de la municipalité de Lunenburg.

Le président: La municipalité de Lunenburg?

On a beaucoup à dire sur ce que vous faites.

Des voix: Oh, oh!

Le président: M. Boutziouvis va prendre place à la table sous peu. Nous avons hâte d'entendre votre exposé. Monsieur Downe, vous pouvez commencer.

M. Don Downe (président, Comité permanent des finances et des relations intergouvernementales, maire de la municipalité de district de Lunenburg, Fédération canadienne des municipalités): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je suis heureux d'être avec vous depuis les locaux de High Liner Foods, tout près de Lunenburg dans le comté de Lunenburg. Je suis content de pouvoir m'exprimer par l'intermédiaire de cette technologie.

Tout d'abord, je vais vous faire un court exposé au nom de la FCM pour que vous compreniez tous la position de la fédération quant aux négociations.

Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du comité, j'aimerais vous remercier de nous avoir invités à vous entretenir de cette importante question aujourd'hui.

Nous sommes heureux d'être ici pour présenter le point de vue des municipalités à ce sujet. Notre président, le conseiller Berry Vrbanovic de Kitchener en Ontario, m'a demandé de vous saluer. Je crois qu'il se trouve sur la Colline aujourd'hui pour travailler à un autre dossier.

Comme vous le savez, la FCM est la porte-parole des administrations municipales du pays depuis 1901. Nous représentons près de 2 000 administrations municipales, des plus grandes aux plus petites, qui englobent plus de 90 p. 100 de la population canadienne. Les municipalités vont jouer un rôle crucial dans la transformation de notre économie au cours du XXI^e siècle: elles vont créer de nouveaux réseaux de transport en commun, transformer nos usines d'épuration et de traitement des eaux usées et moderniser les infrastructures comme les bibliothèques et les arénas de hockey pour accroître leur efficacité.

Les municipalités canadiennes s'approvisionnent à raison de plus de 100 milliards de dollars par année, investissant ainsi dans des infrastructures et des services qui stimulent notre économie nationale. Dans le cadre des négociations de l'AECG, on doit se rappeler que les investissements des municipalités s'inscrivent dans la stratégie économique globale du Canada qui nous permet de cultiver et d'exporter notre expertise tout en garantissant les droits des citoyens et des collectivités de prendre des décisions fondées sur leurs propres intérêts. Pour maximiser les avantages des accords commerciaux et minimiser les effets négatifs et les risques pour chacun d'entre nous, il est donc essentiel qu'un solide partenariat s'établisse entre tous les ordres de gouvernement.

Depuis plus de deux ans, la FCM a une position très claire au sujet du nouvel accord commercial dont il est question aujourd'hui. Les municipalités sont en faveur d'un commerce libre et équitable entre le Canada et le reste du monde. Toutefois, le gouvernement du Canada doit s'assurer que tout nouvel accord commercial respecte et protège bien l'autonomie et les prises de décisions des municipalités. Nous avons établi une liste de sept principes qui régissent les pratiques commerciales équitables et nous avons communiqué cette liste au gouvernement fédéral pour l'orienter dans ses négociations. Notre objectif est simple: nous voulons, autant que faire se peut, protéger le droit des municipalités de réaliser le travail prévu par les conseils municipaux.

Au cours de la dernière année, le ministre du Commerce international, Ed Fast, a discuté avec nous lors d'une conférence téléphonique, puis en personne lors de notre dernière réunion tenue en septembre à Nelson en Colombie-Britannique. La dernière lettre que nous avons reçue du ministre, et que vous pouvez consulter sur notre site Web, montre que le gouvernement du Canada comprend notre position. Le document indique les réactions et les engagements détaillés du gouvernement pour chacun des sept principes dont j'ai parlé.

À titre d'information, je vais rapidement dresser la liste des sept principes qui régissent la position de la FCM sur le commerce international.

Tout d'abord, les seuils d'approvisionnement doivent être raisonnables. Des seuils trop bas ou trop larges peuvent obliger les municipalités à lancer des appels d'offres, même quand ce processus n'est ni réaliste, ni justifié sur le plan financier.

Deuxièmement, la gestion simplifiée. Le fait de s'assurer que les politiques d'achat des municipalités sont conformes au libre-échange est susceptible de créer de nouveaux coûts et pourrait nécessiter des dépenses spécialisées. L'aspect administratif de ces règles doit être aussi simple que possible et doit être élaboré en étroite collaboration avec nos spécialistes dans le domaine.

Le troisième principe est l'application progressive des dispositions. Les dispositions des accords devraient être appliquées progressivement et ne devraient pas prévoir de pénalités pour les erreurs de non-conformité, en particulier dans les cas où les municipalités n'ont pas l'expertise pour bien appliquer les règles. En d'autres mots, il faut s'assurer que les dispositions seront bien gérées et comprises partout au pays, aussi bien à Toronto qu'à Lunenburg.

Le quatrième principe porte sur le contenu canadien pour les secteurs stratégiques et les projets de nature délicate. Les ententes commerciales doivent tenir compte des questions stratégiques et d'intérêt public avant d'interdire le traitement préférentiel fondé sur le pays d'origine. Certains secteurs, comme le transport en commun, revêtent une importance stratégique dans des régions en particulier.

Pour certains projets, les autorités locales pourraient ne pas se limiter au seul critère des prix concurrentiels et tenir compte des aspects suivants: la qualité, les avantages pour la population, la protection de l'environnement et l'éthique commerciale. Ce devrait être permis dans les limites du raisonnable. Évidemment, les provinces auront un rôle important à jouer à cet égard.

●(1210)

Cinquièmement, un processus de règlement de conflit comme celui de l'ALENA doit permettre aux municipalités de bien défendre leurs politiques et arrêtés en tant qu'ordre de gouvernement. Les négociations doivent être menées dans un esprit de consultation et de communication afin de s'assurer que tout nouvel accord tient compte des préoccupations des provinces et des municipalités. Nous travaillons de façon régulière avec un groupe du MAECI, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international; ce groupe comprend bien que cet aspect est important pour nous.

Sixièmement, la réciprocité. Au cours des négociations, la position du Canada doit mettre de l'avant le concept de réciprocité dans les pratiques d'achats gouvernementaux au Canada et dans les municipalités étrangères. En d'autres mots, nous devons demander d'avoir un accès similaire à celui auquel nos partenaires s'attendent de nous en tant que Canadiens. Par exemple, l'accord comprend des seuils d'achats gouvernementaux pour les projets de construction. Ils semblent raisonnables: actuellement, ils s'élèvent à 8,5 millions de dollars. Ces seuils correspondent aux seuils actuels de l'Organisation mondiale du commerce et sont conformes aux ententes antérieures, notamment l'accord Buy American de l'an dernier.

Nous croyons savoir que les provinces et les territoires joueront un rôle de premier plan dans la négociation des exemptions particulières pour des secteurs stratégiques ou des projets spéciaux. Il est impératif que les intérêts de tous les gouvernements soient compatibles afin de concevoir un accord qui protégera les droits des municipalités de construire, d'entretenir et de faire fonctionner des infrastructures au coeur de la compétitivité économique et de la qualité de vie du Canada. Nous ne devrions pas nous placer en situation de désavantage concurrentiel à cause de cet accord.

En effet, le ministre s'est engagé à ne pas signer un accord qui ne soit pas dans l'intérêt fondamental des Canadiens. Cet engagement doit aussi tenir compte des collectivités où ces derniers habitent.

Il reste des questions sans réponse quant aux dispositions d'application administrative de l'AECG dans le règlement des conflits. Les municipalités vont continuer à surveiller l'état des négociations à chacune des étapes. Tous les gouvernements doivent continuer à travailler ensemble à la mise en place d'une stratégie économique globale, ce qui englobe les accords commerciaux internationaux. L'élaboration de politiques d'achats municipaux qui protègent les Canadiens et leurs collectivités nécessitera le recours à des spécialistes. Ces politiques doivent être rédigées en étroite collaboration avec nos spécialistes dans ce domaine.

Si vous avez des questions, je serai maintenant heureux d'y répondre. Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de vous parler.

●(1215)

Le président: Merci beaucoup.

Notre système de télécommunications fonctionne bien. Nous vous entendons clairement. Merci beaucoup pour votre intervention.

Avant de passer aux questions, nous allons écouter Sam Boutziouvis du Conseil canadien des chefs d'entreprise.

Sam, vous avez la parole.

M. Sam Boutziouvis (vice-président, Questions stratégiques, internationales et financières, Conseil canadien des chefs d'entreprise): Merci.

Monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du comité, merci de m'avoir invité à comparaître devant le Comité du commerce international.

Le Conseil canadien des chefs d'entreprise appuie depuis longtemps des mesures pour renforcer nos liens économiques avec l'Union européenne. Le CCCE est en faveur d'un accord de partenariat économique ambitieux et global entre le Canada et les 27 États membres de l'UE.

Créé en 1976, le CCCE est un organisme apolitique qui travaille dans les domaines de la recherche de politiques publiques, des consultations et de la défense d'intérêts. Nos membres comptent environ 150 PDG à la tête de compagnies qui gèrent 4,5 billions de dollars en actifs, embauchent plus de 1,4 million d'hommes et de femmes et sont derrière une grande part des exportations, des investissements et de la formation dans le secteur privé du Canada.

Nos agents négociateurs vont se réunir cette semaine pour la neuvième ronde de pourparlers de l'AECG. Il est miraculeux que ces négociations aient pu progresser aussi rapidement malgré les problèmes économiques et politiques en Europe et dans le monde.

Les importantes discussions en cours pour remettre le système financier européen sur pied seront importantes pour le Canada. Plusieurs États membres de l'UE sont au beau milieu d'une crise d'endettement dont la résolution reposera sur une bonne dose de savoir-faire politique, de clarté et de vision. Pendant ce temps, les États-Unis, notre plus important partenaire commercial et notre priorité sur la scène internationale, sont aux prises avec les nombreux défis que nous connaissons tous bien.

Nous avons ainsi la meilleure des raisons pour garder le cap avec les pourparlers relatifs à l'AECG. En plus d'un ralentissement de croissance aux États-Unis, dans plusieurs États membres de l'UE et même en Chine, nous nous heurtons, et continuerons de nous heurter, à des efforts protectionnistes prenant diverses formes au fur et à mesure que des États appliqueront des mesures d'austérité dans le secteur public. En cette période empreinte d'énormes incertitudes économiques dans le monde, des négociations fructueuses permettant de conclure un accord commercial économique global enverront un puissant signal de croissance aux investisseurs et aux entreprises au Canada et à l'étranger. Une meilleure intégration économique bilatérale avec l'UE renforcera la confiance et créera d'importants nouveaux débouchés pour les travailleurs, les entreprises et les investisseurs de part et d'autre de l'Atlantique.

Comme vous le savez, l'UE est le plus grand marché mondial en termes de produit intérieur brut, le plus grand importateur et exportateur au monde, ainsi que le plus important investisseur. Après les États-Unis, l'UE est le deuxième plus grand partenaire commercial du Canada et représente notre deuxième plus importante source d'investissements directs étrangers. Parallèlement, l'UE est classée au deuxième rang pour les IDE canadiens.

Le Canada prend conscience du fait que les pays qui prennent des initiatives peuvent en tirer des avantages. Par exemple, les négociations et la mise en oeuvre de l'ALE entre le Canada et la Colombie ont donné aux producteurs agricoles de l'Ouest de renommée mondiale un avantage de choix par rapport à leurs concurrents. Jusqu'ici, cela fonctionne très bien. Selon nous, le même type d'avantage sera stratégiquement important pour nos relations avec l'UE. À l'exception de la Corée, le Canada sera la seule économie du monde développé ayant un AECG ou un accord

commercial avec l'Europe. Ainsi, nous croyons que cet avantage permettra aux Canadiens de profiter de l'AECG en termes d'emplois et de croissance.

Le Canada et l'UE ne devraient pas retarder les négociations ni en réduire la teneur à cause de certaines questions complexes. Il est évident que les chefs d'entreprise des deux côtés de l'Atlantique vont continuer à saisir des occasions qu'il y ait ou non de nouvelles règles, mais ils s'intéresseront davantage à des négociations poussées, globales et concrètes.

Bien que nous ne sachions pas si elles se retrouveront dans la mouture finale de l'AECG, voici quelques-unes des priorités que le CCCE a mises de l'avant: l'élimination de toutes les barrières tarifaires qui existent toujours et le règlement des barrières commerciales non tarifaires; l'ouverture des marchés des services; un vaste accès réciproque aux achats gouvernementaux; des mesures pour garantir la mobilité des travailleurs qualifiés et des fournisseurs de service, ainsi qu'une reconnaissance mutuelle améliorée et accélérée des titres de compétences professionnelles; une protection renforcée de la propriété intellectuelle, y compris pour les droits d'auteur, l'application et les brevets; des mesures pour stimuler le développement technologique et pour encourager les rapprochements dans les dossiers de l'énergie et de l'environnement; une entente de coopération en réglementation ambitieuse comprenant un engagement pour agir dans les secteurs prioritaires; une convergence accélérée pour les politiques de concurrence et les régimes fiscaux — et nous verrons si nous pouvons travailler dans ce sens; un mécanisme global de règlement des différends État-État qui serait exécutoire, et dans la mesure où un mécanisme État-investisseur peut être négocié — évidemment, nous appuierions une telle clause; et, bien entendu, la participation de nos gouvernements provinciaux dans des champs de compétence qui relèvent complètement ou partiellement des provinces. Il est essentiel que les gouvernements provinciaux du Canada jouent un rôle positif afin de garantir le succès des négociations et la mise en oeuvre d'un accord global.

• (1220)

Le Conseil canadien des chefs d'entreprise a souligné qu'un partenariat économique entre le Canada et l'Union européenne pourrait être un élément catalyseur pour encourager la libéralisation multilatérale des échanges dans certains secteurs critiques. Pour le Canada, l'OMC demeure le principal forum pour la libéralisation du commerce mondial. Malheureusement — et pour répondre un peu à l'échange entre M. MacLaren et le député du Parti conservateur — les négociations entre le Canada et l'Europe ne seront pas l'élément catalyseur que nous avons envisagé il y a quelques années pour faire avancer le programme de développement de Doha, qui est toujours dans une impasse à l'OMC.

Il y aura une rencontre ministérielle à l'OMC en décembre à laquelle il faudra poser des questions difficiles et auxquelles nous devrons avoir des réponses, notamment, qu'en est-il à l'heure actuelle du programme de Doha pour le développement? Comment l'OMC va-t-elle structurer un programme pour l'avenir, étant donné qu'il a été impossible d'en arriver à une entente finale après plus d'une décennie de négociations? L'OMC devrait-elle considérer des négociations plurilatérales plutôt que de continuer avec l'entente multilatérale omnibus? C'est là une question que certains de nos négociateurs ont soulevée à Genève, je crois.

En 2006-2007, le CCCE s'est engagé dans une stratégie afin de profiter des débouchés sur de nouveaux marchés dans des pays industrialisés et des pays en développement. Par exemple, le CCCE a fait des commentaires et appuyé la vision de coopération en ce qui concerne la réglementation et la sécurité du périmètre qui a été énoncée par le président Barack Obama et le premier ministre Harper en février dernier. Nous espérons que les plans d'action seront publiés sous peu, car nous pensons pouvoir accélérer un peu les choses en ce qui concerne nos échanges commerciaux.

Comme le gouverneur de la Banque du Canada Mark Carney l'a dit, il y a un écart de 30 milliards de dollars dans nos échanges commerciaux avec les États-Unis qu'il faut combler. Nous devons combler cet écart et accroître nos échanges commerciaux encore davantage, mais il faut faire davantage en ce qui concerne le Canada et les États-Unis. L'accord économique et commercial global aidera, particulièrement du fait que l'on estime que nos échanges commerciaux pourraient augmenter de 20 p. 100 à la suite de la conclusion de cet accord, mais nous devons également nous tourner vers l'Asie et l'Amérique latine.

Tout récemment, le PDG de Manulife, et mon PDG, l'honorable John Manley, se sont rendus au Japon avec un petit groupe de PDG afin de discuter d'un accord de partenariat économique et possiblement de négocier un accord commercial avec le Japon. Demain, le CCCE publiera, avec le Conseil commercial Canada-Chine, un article rédigé par la professeure Wendy Dobson au sujet d'une stratégie canadienne pour l'Asie et la Chine. Dans cet article, elle dit qu'il faudrait développer une feuille de route pour un engagement avec les pays asiatiques prioritaires, notamment la Chine, et aussi avec des regroupements régionaux comme le partenariat transpacifique.

L'émergence de l'Asie est la force la plus importante qui transforme à l'heure actuelle l'économie mondiale. Le CCCE planifie une initiative majeure concernant la prospérité future du Canada dans un monde où le pouvoir économique se déplace vers l'Asie.

En août, le premier ministre Harper et la présidente Rousseff du Brésil ont annoncé un forum des PDG et plusieurs autres initiatives. Nous avons commencé à travailler pour mettre sur pied le forum des PDG le plus rapidement possible pour appuyer à la fois le premier ministre et la présidente Dilma Rousseff grâce à un certain nombre d'initiatives qui amélioreront nos relations commerciales.

Pour appuyer sans réserve M. MacLaren, nous allons établir le forum des PDG Canada-Inde. Le forum devra améliorer nos relations commerciales et fournir des conseils concernant l'accord de partenariat économique entre le Canada et l'Inde qui vient tout juste d'être mis en place.

Nous avons par ailleurs entrepris un peu de recherche sur l'Australie pour déterminer si nous pouvons améliorer nos relations de façon concrète avec ce pays.

Le Canada est profondément intégré à l'Amérique du Nord, mais nous devons faire davantage. Le Canada est un pays du Pacifique, mais nous devons nous tourner davantage vers l'Asie, la Chine et le Japon. Le Canada est cependant également un pays de l'Atlantique, et je répéterai ici ce que je pense que vous savez tous autour de cette table, mais je crois qu'il est nécessaire de le dire aux fins du compte rendu. Nous avons des liens étroits avec l'Union européenne. Nous partageons un passé. Il y a des millions de gens de descendance européenne qui ont fait du Canada leur pays et nous partageons d'importantes valeurs et un profond respect pour la primauté du droit et la bonne gouvernance. Nous sommes des partenaires qui se font confiance. Nous sommes membres de l'OTAN. Nous voulons

améliorer la sécurité mondiale. Nous partageons une relation très importante avec notre allié commun, les États-Unis.

Ce sont là des impératifs puissants. Ajouté à celui qui consiste à créer davantage de croissance, d'emplois et de prospérité, il est évident que le Canada et l'UE devront conclure ces négociations le plus tôt possible en 2012.

• (1225)

De façon générale, le resserrement des liens avec l'Europe bénéficie d'un grand appui. On ne peut pas rejeter cela du revers de la main comme l'on fait Maude Barlow et le Conseil des Canadiens. En fait, dans son rapport de 2011, monsieur le président, votre comité laissait entendre que le resserrement des relations avec le Canada bénéficiait d'un fort appui de la part des Européens, de sorte que le sentiment est réciproque. Nous voulons mutuellement faire quelque chose les uns avec les autres.

L'accès aux marchés européens pour les produits, les services et les compétences sont trois avantages importants de l'AECG. Par ailleurs, l'AECG permettra aux gouvernements de réaliser des économies, tout en maintenant les niveaux de service grâce à une concurrence plus directe pour les marchés publics du gouvernement.

En outre, grâce à la participation directe des gouvernements provinciaux dans des domaines de compétences exclusives ou partielles, l'AECG aidera à solidifier l'union économique au Canada.

Enfin, dans les domaines où l'AECG ouvrira nos marchés, partiellement ou en totalité, à une plus grande concurrence, je suis personnellement convaincu que les dirigeants des petites, moyennes et grandes entreprises canadiennes seront à la hauteur.

Je vous remercie.

Le président: Merci beaucoup à tous les deux de votre témoignage.

Nous allons maintenant passer aux questions. Je voudrais tout simplement rappeler au comité que nous nous réjouissons à la perspective d'avoir des relations de travail réciproques avec le Parlement européen. Ils seront ici le 1^{er} novembre. Nous leur rendrons aussi visite en temps opportun.

Monsieur Chisholm, vous avez sept minutes.

M. Robert Chisholm: Merci.

J'aimerais tout d'abord dire au représentant du Conseil canadien des chefs d'entreprise que j'ai bien aimé votre exposé, mais que j'ai été franchement déçu que vous vous attaquiez personnellement à quelqu'un qui a tout simplement eu le courage de se lever pour faire connaître son opinion, une opinion différente de la vôtre. Je pense que cela n'était pas justifié, mais c'est votre temps et vous pouvez en faire ce que vous voulez.

Monsieur le maire, j'aimerais vous poser quelques questions. Permettez-moi tout d'abord de dire que vous et moi avons passé un certain temps à travailler ensemble et je n'aurais jamais eu le courage de passer au même niveau en politique que vous. J'ai toujours dit que la politique municipale est certainement la plus difficile. Vous êtes le plus près des électeurs, des contribuables, et c'est vous qui avez le moins de contrôle sur les recettes que vous pouvez générer. Permettez-moi de dire que j'admire le travail que vous faites vous, et d'autres membres de la Fédération canadienne des municipalités.

Je voulais vous demander de parler dans une certaine mesure du quatrième principe parmi les sept que vous évoquez, en ce qui concerne l'intérêt public, et je sais que certains de vos membres ont mentionné qu'il fallait pouvoir protéger l'intérêt public. Je sais que c'est là une question assez délicate en ce qui a trait au marché public. Je me demande si vous avez l'impression qu'on vous écoute et quelle est votre impression quant à la façon dont ce dossier va évoluer dans le cadre de ces négociations.

M. Don Downe: Merci beaucoup Robert. Je vous suis reconnaissant des observations et de vos encouragements. J'imagine que j'ai dû être éclairé pour me rendre à ce niveau en politique. Si vous aviez une influence sur les provinces afin qu'elles donnent davantage de pouvoirs aux municipalités, ce serait excellent; ainsi, il ne serait pas nécessaire d'obtenir une charte de la province aux termes de la Constitution.

Pour ce qui est de la question n° 4, je pense que l'intérêt public est une question qui importe à tous les Canadiens. Le gouvernement a fait intervenir le gouvernement provincial à ce chapitre, et, à ce que je sache, il se trouve en fait à la table. Les provinces jouent un rôle vital en matière de transport en commun et en ce qui a trait à d'autres dossiers primordiaux comme celui de l'eau. Manifestement, les provinces ont une voix à la table, contrairement à la FCM. Nous pouvons soulever des points de discussion par l'entremise du MAECI, et nous avons eu des conversations avec des ministres antérieurs et des négociateurs commerciaux, mais lorsqu'il s'agit d'avoir notre place à la table, eh bien, nous sommes absents. Nous n'avons pas le droit d'y siéger. Et nous avons exprimé nos préoccupations à cet égard.

Il y a également le fait que certaines personnes ont exprimé des préoccupations, à savoir que nous pourrions perdre notre droit de contrôler nos propres services publics. Cela ne fait pas partie de l'accord tel que nous le percevons. Nous avons présenté cette question au ministre, et on nous a expliqué que cela ne ferait pas partie des négociations. Nous avons mis nos préoccupations de l'avant, et nous connaissons les résultats au terme des négociations, mais nous avons pu nous faire entendre très clairement à ce niveau.

• (1230)

M. Robert Chisholm: Ça me semble bien. Les provinces participent dans une certaine mesure, pas directement à la table, mais les représentants sont assis dans une rangée à l'arrière, je pense, mais pas toujours à la table. Je ne suis pas certain. Il se peut même qu'ils ne soient pas toujours dans la même pièce. De toute façon, peu importe, je sais qu'elles participent davantage qu'elles ne l'ont jamais fait auparavant, et c'est certainement très bien.

Monsieur le maire, obtenez-vous le soutien que vos membres devraient obtenir selon vous de la part des provinces qui participent aux négociations sur les questions que vous avez soulevées?

M. Don Downe: Nous avons communiqué avec nos homologues provinciaux d'un bout à l'autre du pays pour les inciter à discuter avec les provinces de questions portant sur divers enjeux particuliers. Par ailleurs, à l'échelle nationale, nous avons mis de l'avant ces préoccupations. Manifestement, nous faisons tout en notre pouvoir pour communiquer tant à l'échelle provinciale que fédérale et pour nous assurer que l'on tienne compte de ces préoccupations. Il incombe aux provinces maintenant d'agir.

Je nous incite tous à travailler en collaboration avec les provinces et le gouvernement fédéral pour veiller à ce que ces éléments soient intégrés dans l'accord. Tous les Canadiens pourront en tirer profit.

Le président: Très bien.

Monsieur Cannan.

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

Merci à nos témoins.

La première question s'adresse à M. le maire. Je suis également du même avis pour ce qui est de la perception du rôle des autorités locales. J'ai eu le plaisir de servir pendant neuf ans à titre de conseiller municipal au conseil de la ville de Kelowna. Je sais qu'il s'agit d'un grand honneur.

Une voix: C'était un excellent conseil.

M. Ron Cannan: Et vous avez un excellent député. C'est lui qui me l'a dit. Alors voilà.

Des voix: Oh, oh!

M. Ron Cannan: Vous êtes le représentant d'une belle collectivité et d'une belle région du Canada. Je sais que le ministre Fast a également été conseiller municipal en Colombie-Britannique pendant neuf ans. J'ai même siégé pendant quelques années au comité exécutif de l'Union des municipalités de la Colombie-Britannique et j'ai assisté à des réunions de la FCM, et je vous remercie pour votre rôle de leadership.

J'aimerais en revenir à ce que vous avez mentionné plus tôt, monsieur le maire, en ce qui a trait aux rencontres de la FCM avec le ministre Fast. Pouvez-vous nous dire comment ces réunions se sont déroulées, à savoir si le ministre était transparent et ce sur quoi exactement les consultations municipales ont porté et combien de collectivités ont été consultées, ainsi que la correspondance récente avec la FCM? Estimez-vous que le ministre Fast et que le gouvernement vous écoutent?

M. Don Downe: Comme je l'ai dit auparavant, par l'entremise du MAECI, nous avons tenu des réunions sous forme de téléconférences essentiellement avec d'anciens ministres et des négociateurs d'ententes commerciales.

Par ailleurs, nous avons discuté avec M. Fast, qui soit dit en passant, était un conseiller municipal à Abbotsford en Colombie-Britannique. J'ai passé quelques années de ma vie à vivre... [Note de la rédaction: difficultés techniques]

Il a dit qu'il serait intéressé à venir s'adresser à la FCM. Il s'est rendu à Nelson, en Colombie-Britannique, et nous en avons été très heureux. La réunion a été très positive. Essentiellement, nous avons permis aux membres de notre comité de poser toutes les questions qu'ils voulaient au ministre. Le négociateur commercial était également présent. Les membres qui ont participé à la discussion avaient des préoccupations légitimes relativement à l'accord. Il a été franc lors de sa discussion avec eux.

À son tour, il nous a envoyé une lettre relativement aux sept principes sur lesquels nous insistons fermement. Nous voulons nous assurer que les négociations suivront ces sept principes. À ce moment-là, il a présenté la position du gouvernement fédéral relativement à ces sept points.

La réunion a été très ouverte et très positive.

M. Ron Cannan: Merci.

Je me réjouis que la discussion ait été franche, bidirectionnelle, ouverte et transparente. Ce n'est pas tout, mais je suis d'accord pour dire qu'il est important que nous ayons ce dialogue, parce qu'en fin de compte, comme je l'ai dit, ce sont les collectivités de l'ensemble du Canada qui pourront tirer profit également de cet accord.

J'aimerais poser une question à Sam, le vice-président du Conseil canadien des chefs d'entreprise. De votre point de vue, les membres ont soutenu l'initiative comme vous l'avez mentionné dans votre déclaration liminaire. Que pensez-vous de cet accord dans le contexte de l'économie actuelle?

Nous percevons l'incertitude qui existe non seulement en Amérique du Nord, mais également sur les marchés mondiaux. Cet accord permettrait d'assurer une certaine stabilité sur le marché canadien. Quelle sorte de message serait envoyé à l'échelle mondiale si nous étions en mesure de ratifier l'accord?

• (1235)

M. Sam Boutziouvis: Merci, monsieur Cannan.

Nous croyons fermement que si l'Europe et le Canada peuvent s'entendre sur cet accord au début de l'an prochain ou à mi-année, cela enverrait un message très fort de la part de deux économies développées, à savoir qu'elles se tiennent debout, qu'elles luttent contre toute cette incertitude et qu'elles sont des chefs de file en matière de politique et d'économie pour ce qui est d'éliminer les obstacles au commerce et de promouvoir la création d'emplois ainsi que la croissance économique.

Comme je l'ai dit dans mes observations, il y a eu des poussées protectionnistes de la part de différents pays au cours des deux ou trois dernières années, surtout depuis l'arrivée de la crise financière et économique mondiale. Le Canada et d'autres pays font ce qu'ils peuvent pour faire face à la situation. Jusqu'à maintenant, face à l'importante contraction des marchés que nous avons connue, nous n'avons pas eu le même genre de réflexe protectionniste que nous avions eu au cours de la grande dépression. Et l'OMC l'a noté. Toutefois, il faut demeurer vigilant, très vigilant.

Je pense qu'il s'agirait d'un message très puissant, comme ce qu'ont fait les États-Unis la semaine dernière lorsque finalement, après deux ou trois ans, ils se sont rendus à la table et ont annoncé qu'ils adopteraient leurs accords de libre-échange avec la Colombie, la Corée et le Panama — soit dit en passant, après que nous ayons ratifié nos accords de libre-échange avec le Panama et la Colombie. Nous avons pu profiter de cet avantage, les tarifs ont été réduits et nos producteurs agricoles de l'Ouest ont pu en tirer profit. Ainsi, une fois que nous aurons négocié cet accord, nous estimons que nous pourrions profiter d'un avantage particulier, surtout si les tarifs sont près de zéro. Même s'ils sont relativement modestes, dans certains secteurs ils sont quand même assez élevés, comme on l'a signalé dans la discussion précédente.

Nous estimons qu'il en découlera des répercussions très positives et que nous devrions tout faire pour mener à bien les négociations le plus rapidement possible.

M. Ron Cannan: Comme données additionnelles, je vous rapporte certains faits que nous avons appris dans le cadre des discussions préalables à la négociation: une hausse de 12 milliards de dollars annuellement dans le commerce avec le Canada; une création estimée à 80 000 nouveaux emplois; une hausse du commerce bilatéral de 20 p. 100. Les témoins précédents ont parlé du cycle de Doha et de l'Organisation mondiale du commerce, il nous faut donc emprunter cette voie bilatérale et multilatérale. Nous savons que les deux tiers de l'économie canadienne reposent sur les commerçants... L'économie américaine s'essouffle, par conséquent nous devons diversifier la nôtre. C'est comme un portefeuille de REER, on ne veut pas mettre tous ses oeufs dans le même panier, alors on cherche à diversifier son panier commercial.

Que dites-vous aux organisations et groupes d'intérêt spéciaux qui font du lobbying et qui manifestent sur la Colline parlementaire pour

protester contre cet accord? Quel message pouvons-nous leur envoyer? Globalement, il s'agit en fait de la meilleure orientation possible pour le Canada qui est une nation commerçante...

M. Sam Boutziouvis: C'est plus clair si l'on considère que le Canada représente moins de 1 p. 100 de la population mondiale et détient 2,5 p. 100 du marché mondial. C'est grâce à cette statistique que nous jouissons d'une qualité de vie améliorée.

Soit dit en passant, l'Allemagne représente 1 p. 100 de la population mondiale, mais détient 9 p. 100 du marché. Vous n'avez qu'à penser à toutes les façons dont l'Allemagne en profite, dont le fait que ce pays a été en mesure de résister aux secousses initiales de la crise grâce à son positionnement concurrentiel sur le marché international.

Je dis cela pour vous faire comprendre que nous avons une occasion en or qui se présente à nous. Nous devrions essayer d'en tirer avantage. Comme je l'ai dit dans mon exposé, cet accord fait partie d'un ensemble d'ententes bilatérales qui gardera probablement votre comité fort occupé à l'avenir.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Easter, vous avez sept minutes.

L'hon. Wayne Easter: Merci, monsieur le président.

Don, c'est un plaisir de vous revoir. Je ne peux m'empêcher de penser à une expérience que nous avons vécue ensemble dans une autre vie. Nous étions à la tête de l'une des plus grandes manifestations sur la Colline en appui à la gestion de l'offre. J'ai donc une question pour le Conseil canadien des chefs d'entreprise.

Le 6 mai, d'après ce que j'ai compris, M. Manley a écrit une lettre au premier ministre où il indiquait estimer que le moment propice est venu d'éliminer graduellement les systèmes de gestion de l'offre nationaux qui pénalisent les consommateurs. Quelle est votre position à cet égard?

• (1240)

M. Sam Boutziouvis: C'est la même.

L'hon. Wayne Easter: Pouvez-vous m'expliquer de quelle façon la gestion de l'offre pénalise les consommateurs? Cette pénalité ne peut pas être pire que les montants versés en salaires aux chefs d'entreprise. Cela explique le phénomène des manifestations visant à « occuper » les places fortes de l'establishment en Amérique du Nord. Les avantages...

Une voix: Rappel au Règlement.

L'hon. Wayne Easter: Non, il n'y a pas lieu d'invoquer le Règlement. Je cite un fait réel, cher collègue. Un pour cent...

Le président: Monsieur Easter, c'est ma responsabilité de déterminer s'il s'agit ou non d'un rappel au Règlement.

Allez-y.

M. Sam Boutziouvis: Je serai heureux de répondre, monsieur le président.

Le président: Allez-y.

M. Sam Boutziouvis: Votre question se divise en deux volets, monsieur Easter, qui sont tous deux fort légitimes. De notre avis, c'est absolument insensé que le Canada impose des tarifs allant de 150 p. 100 à 300 p. 100 sur des produits comme le poulet, le lait, le yogourt et la crème glacée. Ces tarifs pénalisent les consommateurs. Sur le réseau CTV, on a présenté un extrait vidéo montrant des habitants d'Ottawa qui traversent la rivière jusqu'à Ogdensburg rien que pour acheter du lait à meilleur marché. Les Canadiens comprennent qu'ils paient plus cher ces produits que les Américains.

L'hon. Wayne Easter: Permettez une petite interruption: d'après l'étude des groupes sur la gestion de l'offre, en effet, c'est parfois vrai dans les villes frontalières, où c'est un produit sacrifié, mais pas si l'on considère l'ensemble des États-Unis. Tenons-nous-en aux faits.

Le président: Nous allons écouter sa réponse, monsieur Easter.

M. Sam Boutziouvis: Sauf le respect dû à tous les partis, nous comprenons que c'est une question que vous appuyez tous, la gestion de l'offre. C'était dans le discours du Trône.

Mais pour avoir un accord ambitieux en vertu de l'AECG, et particulièrement pour que les producteurs canadiens de divers produits, notamment le boeuf et le porc, aient un meilleur accès aux marchés étrangers, il devra y avoir des négociations entre l'Union européenne et le Canada au sujet de ces trois secteurs.

Je m'arrête ici. À notre avis, ces producteurs peuvent être concurrentiels sur le marché mondial. Ils peuvent exporter comme les autres. Ils offrent certains des meilleurs fromages au monde et ce sont d'excellents artisans. Ils devraient avoir la possibilité et la capacité de vendre leurs produits, d'avoir des débouchés étrangers et de faire des affaires en fonction de la qualité de leurs produits et de leur capacité de les exporter.

Au sujet de l'AECG et d'autres accords futurs, monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du comité, nous pensons que votre comité en sera saisi. Nous pensons par exemple au Partenariat transpacifique et à d'autres accords de libéralisation des échanges sur les produits agricoles, particulièrement dans ces trois secteurs protégés. Cela fera l'objet d'un examen encore plus attentif. Il faudra que nous en discutions, si nous tenons vraiment aux emplois et à la croissance pour l'économie canadienne.

L'hon. Wayne Easter: Sam, je pense qu'il faut songer à l'autre côté de la médaille, où la gestion de l'offre est vue comme une politique de développement rural. Mais n'en parlons pas pour l'instant.

J'ai une question pour monsieur Downe.

Si j'ai bien compris, Don, à la Fédération canadienne des municipalités, il y a des préoccupations relatives aux acquisitions. Je ne sais pas si ces préoccupations sont fondées ou pas, mais des gens à qui j'ai parlé dans diverses municipalités ont des craintes relativement aux acquisitions, dans le cadre de l'AECG. Pouvez-vous nous en dire davantage?

M. Don Downe: Wayne, merci beaucoup de poser cette question. Nous avons 3 700 maires au Canada, et ils ne sont pas tous du même avis sur certaines questions.

Mais au sujet des acquisitions, nous nous sommes entendus sur une position que nous avons présentée au gouvernement fédéral et au négociateur: les seuils d'acquisition doivent correspondre à ce que nous avons dans le cadre de la politique Buy American et ces seuils doivent être établis de manière que nous puissions faire des affaires sans être embêtés par des seuils trop bas.

Il y a peut-être des préoccupations qui ont été exprimées, mais notre position a l'appui de nos membres, soit les représentants de 2 000 municipalités et nous l'avons présentée au gouvernement fédéral. Nous avons présenté cette position. Nous avons hâte de connaître l'issue des négociations, et je ne peux pas encore dire si nous aimons ou non le résultat, il est trop tôt. Notre position a été exprimée très clairement. Nous serions ravis de l'énoncer aux membres du comité.

• (1245)

L'hon. Wayne Easter: C'est bon.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Keddy, c'est à vous.

M. Gerald Keddy: Merci, monsieur le président.

Merci à nos invités.

Ravi de vous revoir à l'écran, monsieur le maire. Merci pour votre participation. Ma première question sera pour vous.

Comme vous avez fait votre carrière en politique provinciale en Nouvelle-Écosse, vous n'êtes pas sans savoir que le port d'Halifax est le plus proche des ports de l'Union européenne et vous connaissez le potentiel d'augmentation des échanges avec l'Inde par le canal de Suez, pour la porte de l'Atlantique. Au port d'Halifax, on s'attend à une augmentation d'au moins 20 p. 100 du commerce grâce à cet accord avec l'Union européenne. Il s'agit de 80 000 emplois. Cela représente environ 1 000 \$ par ménage canadien, même si certaines familles en bénéficieront plus que d'autres.

La municipalité de Lunenburg et des sociétés comme Composites Atlantic qui exportent vers l'Union européenne peuvent s'attendre à des avantages substantiels, de même que le reste de la Nouvelle-Écosse.

M. Don Downe: Merci beaucoup, Gerald.

Je suis ici officiellement en tant que représentant du comité permanent des finances et des relations intergouvernementales de la FCM. Je présente donc un point de vue pancanadien. Personnellement, nous en avons déjà parlé vous et moi, nous savons qui en profitera, mais officiellement, au nom de la FCM, je dois dire que c'est là une position personnelle.

La FCM s'est prononcée clairement pour la libéralisation des échanges et l'équité dans les échanges. Notre pays a grandi grâce au commerce et il continuera de s'épanouir grâce au commerce. Nous voulons nous assurer que cet accord est équitable. La position de la FCM vise à faire en sorte que le gouvernement fédéral, quel qu'il soit, protégera les droits des particuliers et obtiendra un accord équitable pour nous et pour tous les Canadiens.

M. Gerald Keddy: Excellent.

Vous avez répondu à une question de M. Cannan. Continuez de parler au nom de la FCM. Vous avez soigneusement évité le piège de la gestion de l'offre. C'est admirable, étant donné que vous avez été et continuez d'être un producteur de volaille. Mais j'aimerais dire une chose au sujet de la gestion de l'offre, puisque notre gouvernement a clairement déclaré qu'il protégerait la gestion de l'offre, dans le cadre de ces négociations. Bon nombre de questions, à la table de négociations, sont bien plus importantes que la gestion de l'offre, pour l'Union européenne.

J'espère que dans vos interactions avec le MAECI, avec Verheul, le principal négociateur, avec le ministre Fast, vous avez eu l'occasion d'éclaircir diverses questions qui tiennent à coeur aux municipalités lors de votre rencontre avec eux. Vous avez parlé des acquisitions. Je présume que d'autres questions ont fait l'objet d'explications, comme l'eau, parmi d'autres.

Pourriez-vous nous parler de cette interaction avec le négociateur principal et avec le ministre Fast?

M. Don Downe: Merci, Gerald.

La rencontre à Nelson a été très positive. Nos membres étaient ravis d'y voir le ministre et de discuter de cette question. Nous avions des préoccupations très légitimes et je crois que le ministre et le négociateur ont été francs au sujet de leur position, pour la neuvième ronde. On avait certainement l'impression, à la table, que tous étaient très positifs et que le gouvernement écoutait bien les préoccupations de la FCM. Nous apprécions cette initiative prise par le ministre Fast.

Il est clair qu'il reste à voir ce que donnera l'accord. Nous jugerons selon les résultats, quand nous les aurons. Mais la présence du ministre était très encourageante et nous l'en avons remercié. Le conseil de la FCM l'a remercié d'avoir pris le temps de venir nous voir. Il a répondu à nos questions de manière très franche et ouverte, qu'elles proviennent des membres qui avaient des préoccupations précises ou de ceux qui étaient en faveur de l'accord. C'était une journée positive, à mon avis, et nous avons apprécié leur sincérité.

• (1250)

Le président: Bien.

Vous savez, il nous reste encore un peu de temps, mais il y a quelqu'un qui n'a pas encore eu l'occasion de poser une question.

Madame Pécelet, si vous avez une question, allez-y.

Mme Ève Pécelet (La Pointe-de-l'Île, NPD): Est-ce que M. Downe entend l'interprétation?

Il n'y a pas d'interprétation? Bien. J'essaierai d'être aussi clair que possible en anglais.

Le président: Il aura l'interprétation en anglais.

Mme Ève Pécelet: Parfait.

[Français]

En fait, ma question touche l'ouverture des marchés publics.

Vous êtes assez bien placé pour connaître les effets de l'ouverture de ces marchés sans barrières non tarifaires sur la protection des compagnies et des matériaux du Canada, par exemple. On sait que ça aura probablement un effet sur l'employabilité. Par exemple, ça va engendrer des pertes d'emplois.

On peut noter aussi, dans l'annexe 1 du budget de 2009 du gouvernement conservateur, que l'investissement dans les infrastructures a des retombées économiques cinq fois plus grandes. Donc, chaque dollar investi de plus représente 1,50 \$ pour le PIB.

En temps de difficultés économiques, on sait combien l'investissement dans les infrastructures publiques municipales est très important.

J'aimerais vous entendre faire des commentaires sur les effets de cela sur les municipalités, notamment dans la perspective de la protection des emplois, de la réglementation et des matériaux canadiens.

[Traduction]

M. Don Downe: Merci beaucoup de votre question.

Au sujet des acquisitions, lorsqu'on fixe un seuil d'acquisition, nous demandons que ce seuil soit suffisamment élevé pour que nous ne soyons pas empêtrés dans des coûts supplémentaires pour des articles que nous obtiendrions normalement par les marchés publics habituels, et que nous n'ayons pas à passer par une procédure de sélection internationale. Nous demandons que le seuil soit suffisamment élevé pour nous permettre de faire des affaires comme à l'habitude. Je ne pense pas que quelqu'un vienne de l'étranger pour prendre un projet particulier ne valant que quelques centaines de milliers de dollars. Le seuil global pour les immobilisations étaient d'environ huit millions et demi, comme nous en avons discuté et comme cela avait été négocié dans le cadre de la politique Buy American. Nous avons déclaré que c'était un élément essentiel de la négociation.

Au sujet de l'emploi et de la réglementation, nous avons demandé très clairement à ne pas être forcés de perdre notre capacité de gouverner au niveau municipal. Il incombe à la province et au gouvernement fédéral de veiller à ce que ces droits soient intégrés à l'accord, afin que nous ne perdions pas nos pouvoirs comme entité gouvernementale au sein du Canada.

Pour ce qui est de l'effet sur l'emploi, tant que l'accord final ne sera pas conclu, il est trop tôt pour prédire si cela aura un effet positif ou négatif. Il reste que nous savons l'importance du commerce pour le Canada et notre position a toujours été pour le libre-échange et le commerce équitable.

Au sujet de la réglementation...

Le président: Rapidement, s'il vous plaît.

Je vous donne 30 secondes pour terminer, Don. Merci.

• (1255)

M. Don Downe: Essentiellement, nous continuerons de faire preuve de vigilance, au sujet des positions que nous avons prises. Le gouvernement a été à la table avec nous et nous continuons de travailler avec lui. Nous encourageons votre comité à collaborer avec les provinces et d'autres pour faire en sorte que cet accord commercial soit avantageux pour tous les Canadiens, comme nous travaillons à faire en sorte qu'il soit avantageux pour les municipalités.

Merci beaucoup de cette possibilité de dire quelques mots sur cette question importante, et merci de vos questions.

Le président: Merci d'avoir participé à nos délibérations par vidéoconférence. Cela a très bien fonctionné. Il est important d'entendre les municipalités de tout le pays et de vous entendre vous, qui les représentez.

Merci à vous, Sam, qui êtes ici au nom du Conseil canadien des chefs d'entreprise.

Là-dessus, nous allons clore cette partie de nos travaux. Nous devons passer à huis clos pour quelques questions administratives.

Monsieur Easter, vous avez la parole.

L'hon. Wayne Easter: J'invoque le Règlement, puisque nous traiterons de motions que j'ai présentées et qui se rapportent toutes deux à la politique Buy American. Je ne pense pas qu'il soit nécessaire de passer à huis clos. Je préférerais qu'on traite de ces questions en débat public, parce que le public doit connaître les positions des divers partis sur cette question.

Le président: Je comprends ce que vous dites.

Voulez-vous aller à huis clos ou non?

Une voix: Ce n'est pas nécessaire...

Une voix: Non, allons à huis clos. Allons-y.

Le président: D'accord. Nous allons mettre la question aux voix. Qui est favorable au huis clos?

L'hon. Wayne Easter: Monsieur le président, si nous allons nous prononcer sur un huis clos, je demande le vote par appel nominal. J'ai ce droit.

Le président: Dans ce cas, il nous faut une motion pour le huis clos.

L'hon. Wayne Easter: Je propose une motion, que nos délibérations demeurent publiques...

Une voix: C'est proposé.

Le président: D'accord. M. Keddy propose que nous allions à huis clos. Qui est favorable à cette motion? Nous aurons un vote par appel nominal...

L'hon. Wayne Easter: Monsieur le président, je souhaite un vote par appel nominal pour cette motion. C'est mon droit.

Le président: Pour cette motion...

L'hon. Wayne Easter: Pour cette motion d'aller à huis clos. C'est mon droit.

Le président: Monsieur Easter, prêtez attention. C'est exactement ce que nous faisons.

L'hon. Wayne Easter: D'accord.

Le président: Ce sera un vote par appel nominal.

Le greffier du comité (Monsieur Paul Cardegnà): On propose que le comité aille à huis clos.

(Motion adoptée: pour 6; contre 5)

Le président: La motion est adoptée, alors nous allons suspendre les délibérations et aller à huis clos.

[Les délibérations se poursuivent à huis clos.]

POSTE  MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

Poste-lettre

Lettermail

**1782711
Ottawa**

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à :*
Les Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

If undelivered, return COVER ONLY to:
Publishing and Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

On peut obtenir des copies supplémentaires en écrivant à : Les Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5
Téléphone : 613-941-5995 ou 1-800-635-7943
Télécopieur : 613-954-5779 ou 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

Additional copies may be obtained from: Publishing and Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5
Telephone: 613-941-5995 or 1-800-635-7943
Fax: 613-954-5779 or 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

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