



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

AGRI • NUMÉRO 045 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 21 février 2017

—
Président

M. Pat Finnigan

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

Le mardi 21 février 2017

• (1100)

[Traduction]

Le président (M. Pat Finnigan (Miramichi—Grand Lake, Lib.)): Je déclare la séance ouverte.

Je vous souhaite tous la bienvenue. Nous amorçons notre première séance d'étude sur les barrières non tarifaires à la vente de produits agricoles visés par des accords de libre-échange.

Je souhaite la bienvenue aux membres réguliers, mais aussi à Mme Georgina Jolibois qui remplace Mme Brosseau.

Bienvenue.

De l'autre côté de la table, nous accueillons...

Monsieur McGuinty, je vous remercie d'être parmi nous ici ce matin.

M. David McGuinty (Ottawa-Sud, Lib.): Je vous remercie de le souligner.

Le président: J'étais simplement un peu distrait, parce qu'on est lundi matin.

M. David McGuinty: J'ai sûrement une cravate dans mes affaires.

Le président: Je pensais à votre frère.

M. David McGuinty: Lequel? Soyez prudent, car j'ai cinq frères.

Le président: Restons-en là ce matin.

Pour notre première audience de témoins, nous accueillons ce matin M. Frédéric Seppey, négociateur en chef pour l'agriculture, Direction des accords commerciaux et des négociations, Direction générale des services à l'industrie et au marché, ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire.

Je vous souhaite la bienvenue, monsieur Seppey.

Nous allons également entendre M. Paul Mayers, vice-président, Politiques et programmes, Agence canadienne d'inspection des aliments.

Bienvenue, monsieur Mayers.

Enfin, nous recevons Mme Shendra Melia, directrice générale intérimaire, Accès aux marchés, accords commerciaux et négociations, Affaires mondiales Canada.

Monsieur Seppey, je crois que vous allez présenter une déclaration liminaire d'environ 15 minutes.

Vous avez la parole.

[Français]

M. Frédéric Seppey (négociateur en chef pour l'agriculture, Direction des accords commerciaux et des négociations, Direction générale des services à l'industrie et aux marchés, ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire): Merci, monsieur le président.

J'apprécie l'occasion qui m'est donnée de comparaître devant votre comité aujourd'hui dans le cadre de votre étude sur les barrières non tarifaires pour l'exportation de produits agricoles découlant des accords commerciaux du Canada.

Permettez-moi tout d'abord de vous dresser le portrait du Canada au chapitre du commerce agricole et agroalimentaire.

Comme vous le savez, l'économie du Canada est axée sur les exportations. En 2016, le pays se classait au cinquième rang mondial des plus importants exportateurs et importateurs de produits agricoles et agroalimentaires. Comme plus de la moitié de nos produits agricoles, de nos poissons et de nos produits de la mer sont exportés, le maintien de la croissance et de la rentabilité de ces secteurs dépend fortement des marchés d'exportation et de la compétitivité du Canada à l'étranger.

Dans les marchés où nous avons négocié des accords de libre-échange, nos exportations bénéficient d'un traitement tarifaire préférentiel grâce à l'établissement de mécanismes bilatéraux qui améliorent notre aptitude à nouer un dialogue efficace avec nos partenaires commerciaux sur des préoccupations communes. Ces mesures placent les entreprises canadiennes sur un pied d'égalité avec celles d'autres pays exportateurs ou les rendent même plus concurrentielles sur le plan de l'accès aux marchés.

Grâce à l'important programme commercial du Canada en 2015, 72 % de l'ensemble des exportations agroalimentaires canadiennes étaient couvertes par un accord commercial qui avait été soit approuvé, soit conclu ou qui était en vigueur.

Malgré ces accords commerciaux, nos exportations sont toujours confrontées à un certain nombre de barrières non tarifaires qui peuvent entraver considérablement l'accès aux marchés établis par l'élimination des tarifs.

Les barrières non tarifaires, que l'on appelle aussi mesures non tarifaires, peuvent être définies comme des catégories d'obstacles commerciaux qui comprennent des interventions gouvernementales distinctes, des droits de douane et des frais imposés sur les importations et les exportations, et qui ont pour effet de restreindre les échanges commerciaux.

Il est important de se rappeler que les mesures non tarifaires sont légitimes dans plusieurs cas. En effet, certaines mesures sont nécessaires pour s'assurer que des aliments importés sont sans danger et que le secteur de l'agriculture et l'environnement sont protégés de l'introduction de ravageurs ou de maladies. De telles mesures deviennent toutefois préoccupantes lorsqu'elles ne sont pas justifiées ou si elles sont excessivement restrictives.

•(1105)

[Traduction]

Concernant les mesures non tarifaires, nous voulons nous assurer que ces mesures adoptées ou maintenues sont nécessaires pour accomplir un objectif légitime, sont fondées sur les faits ou la science et sont le moins restrictives possible sur le plan commercial. Les mesures non tarifaires doivent aussi être conformées aux obligations internationales sur le commerce.

Il existe toutes sortes de barrières non tarifaires, comme les interdictions ou les restrictions à l'importation ou à l'exportation, les taxes discriminatoires, les procédures douanières fastidieuses, l'application arbitraire de règles de commerce, les mesures de protection de l'industrie nationale ou les mesures qui ne sont pas fondées sur des évaluations du risque appropriées qui s'appuient sur la science.

Au fil du temps, les exportateurs canadiens ont été confrontés à de nombreux obstacles d'accès au marché liés aux barrières non tarifaires imposées par nos partenaires de commerce. Permettez-moi de vous donner quelques exemples de telles mesures qui entraînent des conséquences économiques et commerciales importantes pour le secteur agricole.

Par exemple, les exigences d'étiquetage du pays d'origine constituent des barrières non tarifaires qui font grimper les coûts pour l'industrie si elles sont obligatoires et discriminatoires envers les produits importés. C'est le cas pour les produits comme le boeuf, le porc et d'autres, en vertu du projet de loi agricole adopté aux États-Unis en 2008. Ces exigences supplémentaires et coûteuses désavantagent les produits importés et encouragent les transformateurs à utiliser des produits américains.

Les exportateurs canadiens de céréales et d'oléagineux sont aussi tenus à répétition d'obtenir des approbations de produits biotechnologiques dans les marchés d'exportation, notamment en ce qui a trait aux produits génétiquement modifiés.

Dans bien des pays, les régimes réglementaires d'approbation des produits génétiquement modifiés ne sont pas fondés sur la science et ils ne sont pas diligents, prévisibles ou transparents. D'autres pays interdisent tout simplement ces produits.

Dans les grands marchés d'exportation, les retards dans l'approbation des produits génétiquement modifiés peuvent se traduire par diverses conséquences pour les agriculteurs canadiens. Ces retards peuvent, entre autres, limiter l'accès aux technologies agricoles novatrices. Même si ces nouvelles technologies sont approuvées au Canada, les agriculteurs vont attendre qu'elles soient approuvées dans les grands marchés d'exportation avant de commencer à les employer.

Les normes internationales portent notamment sur les pesticides, qui sont réglementés en fonction des limites maximales de résidus dans le secteur agricole ou alimentaire. Ces limites peuvent varier d'un pays à l'autre selon les méthodes d'évaluation, le type de consommation ou les retards d'approbation. Il peut même y avoir une interdiction complète si aucun règlement sur l'importation n'est établi. On peut considérer les divers règlements sur les pesticides comme des barrières non tarifaires s'ils ne s'appuient pas sur les pratiques internationales.

Afin que notre industrie agricole puisse vendre ses produits sur un pied d'égalité, le Canada emploie une variété d'approches et de mécanismes pour prévenir et surveiller les barrières non tarifaires, ainsi que pour en atténuer les répercussions.

Tout d'abord, l'Organisation mondiale du commerce constitue la pierre angulaire du système de commerce international. L'OMC fournit des règles prévisibles fondées sur la science dont dépendent les exportateurs pour maintenir l'accès au marché. Elle prévoit également des mécanismes qui permettent au Canada de dénoncer les mesures non tarifaires qui nuisent à nos exportateurs, comme le recours au règlement des différends.

L'OMC applique deux accords particulièrement importants.

L'Accord sur les obstacles techniques au commerce veille à ce que la réglementation, les normes, les tests et la certification techniques ne limitent pas inutilement le commerce.

L'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires restreint les mesures visant la salubrité alimentaire et la santé animale et végétale. Cet accord garantit que les pays prennent des mesures pour protéger leurs territoires et leurs populations qui reposent sur une évaluation du risque scientifique ou une norme internationale.

Ces accords appliquent divers principes communs. La transparence signifie qu'il faut informer les autres pays des nouveaux règlements ou des changements réglementaires et accepter les commentaires sur ces propositions. L'utilisation des normes internationales est aussi exigée, de même que la proportionnalité voulant que les mesures ne restreignent pas le commerce davantage que nécessaire. Enfin, les pays doivent accepter que les normes des autres offrent un niveau de protection équivalent.

Le Canada participe activement aux comités de l'OMC sur les obstacles techniques au commerce et les mesures sanitaires et phytosanitaires. Grâce à ces comités, nous pouvons faire avancer les discussions stratégiques sur l'application de nos approches réglementaires avec des partenaires commerciaux qui partagent notre vision et, dans certains cas, soulever des préoccupations particulières concernant certaines mesures imposées par d'autres pays.

Ensuite, les normes internationales fondées sur la science contribuent à créer un cadre commercial prévisible en réduisant les risques commerciaux et en facilitant l'accès aux marchés. Les normes élaborées au sein des organismes internationaux de normalisation, comme la Commission du Codex Alimentarius pour la salubrité alimentaire, la Convention internationale pour la protection des végétaux — c'est-à-dire les mesures phytosanitaires — et l'Organisation mondiale de la santé animale, sont énoncées dans l'Accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires de l'OMC.

Les règles régissant les mesures non tarifaires dans les accords commerciaux sont habituellement fondées sur des normes établies par ces organisations internationales, et ces normes, lorsqu'elles sont appliquées, sont donc généralement considérées comme étant conformes aux règles commerciales.

C'est pourquoi le Canada soutient les travaux des organismes internationaux de normalisation et y participe de manière active. Il participe et contribue à ces travaux par divers moyens, notamment en ayant des experts techniques au sein des trois organismes, en fournissant un financement à l'appui de l'élaboration de normes dans des domaines d'importance pour le pays et en accroissant son engagement et sa participation dans le cadre de ces organisations. Par exemple, le Canada a récemment fourni 1 million de dollars pour soutenir les activités de ces trois organismes.

• (1110)

[Français]

Les accords de libre-échange bilatéraux offrent d'autres possibilités au Canada de traiter les nouveaux enjeux commerciaux, y compris les barrières non tarifaires. Ils comprennent des chapitres sur ces mesures qui énoncent les obligations commerciales internationales que les pays doivent respecter.

En règle générale, l'approche du Canada en ce qui a trait aux accords de libre-échange vise à intégrer des chapitres et des dispositions qui réaffirment et prolongent les obligations de l'Organisation mondiale du commerce. Les accords de libre-échange peuvent également comprendre d'autres mécanismes et dispositions en lien avec des barrières non tarifaires qui ne sont pas strictement des barrières sanitaires, phytosanitaires ou techniques au commerce. Par exemple, l'Accord économique et commercial global, ou l'AECG, conclu récemment entre le Canada et l'Union européenne, comprend un dialogue sur les biotechnologies afin de faciliter la collaboration dans ce domaine.

Cet accord entre le Canada et l'Union européenne contient également un chapitre sur la coopération en matière de réglementation. Ce chapitre a pour but de promouvoir la collaboration prospective entre le Canada et l'Union européenne lors de l'élaboration de nouvelles mesures. En favorisant l'accès aux processus d'élaboration des règlements fédéraux, les parties entendent réduire les différences entre leurs approches réglementaires et, par conséquent, le nombre d'obstacles au commerce lorsque les règlements sont mis en oeuvre.

Évidemment, les relations bilatérales vont au-delà des accords de libre-échange. Agriculture et Agroalimentaire Canada, en collaboration étroite avec l'Agence canadienne d'inspection des aliments, Affaires mondiales Canada et d'autres partenaires réglementaires, travaille au maintien de l'accès aux marchés actuels. Par exemple, le Conseil de coopération Canada-États-Unis en matière de réglementation permet de favoriser une coopération plus étroite en matière de réglementation entre les deux pays et de renforcer la compétitivité économique en harmonisant nos systèmes réglementaires, dans la mesure du possible.

Ces efforts continus comprennent la collaboration bilatérale avec nos partenaires commerciaux sur une base régulière, plus particulièrement lorsque des questions réglementaires et administratives entre les pays doivent être réglées ou lorsque l'écllosion d'une maladie au Canada — par exemple, une épidémie de grippe aviaire — a une incidence sur l'accès aux marchés d'exportation.

La défense de nos intérêts commerciaux peut également mener à la création de forums internationaux dans le but de fournir des renseignements exacts, de faire avancer les discussions sur les politiques commerciales et de s'attaquer aux irritants commerciaux potentiels en matière de commerce. Par exemple, au cours des dernières années, le Canada a établi l'Initiative mondiale sur la présence en faible concentration, afin de réduire les risques commerciaux associés à la gestion des cas de présence en faible

concentration d'une culture génétiquement modifiée dans les importations. Cette initiative regroupe maintenant 15 pays qui collaborent au développement de solutions pour une gestion efficace des cas de présence en faible concentration. Cette initiative illustre notre capacité à collaborer avec des pays aux vues similaires pour promouvoir le développement d'approches communes pour traiter des enjeux commerciaux.

Finalement, nous collaborons étroitement avec nos partenaires des gouvernements provinciaux et territoriaux ainsi qu'avec l'industrie pour résoudre le problème des barrières non tarifaires essentielles à l'accès aux marchés. Le gouvernement utilise un large éventail de mécanismes de collaboration avec le secteur agricole canadien, notamment la consultation et les groupes de travail gouvernement-industrie.

Permettez-moi de terminer en mentionnant que les efforts du gouvernement visant à améliorer l'environnement commercial international pour les exportateurs canadiens de produits agricoles, que ce soit au moyen de négociations commerciales, de la défense bilatérale de nos intérêts ou d'une participation active aux forums multilatéraux, continueront de jouer un rôle essentiel en vue de surmonter les barrières non tarifaires et de s'assurer que le Canada demeure un acteur important dans le domaine du commerce agricole.

Monsieur le président, membres du Comité, je vous remercie encore une fois de votre invitation et de votre attention. Mes collègues et moi répondrons avec plaisir à toutes les questions que vous pourriez avoir.

Merci.

• (1115)

Le président: Monsieur Seppey, je vous remercie de cette présentation.

[Traduction]

Je pense que c'est une étude emballante qui tombe à point nommé. Compte tenu de la signature et de l'examen potentiel des accords de commerce actuels, je suis fort enthousiaste de mener cette étude.

Nous passons maintenant aux questions en commençant par M. Anderson pour six minutes.

M. David Anderson (Cypress Hills—Grasslands, PCC): Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins de leur présence ici aujourd'hui.

Vous avez dit que les normes internationales étaient un moyen de lutter contre les barrières non tarifaires. Pouvez-vous dire quels efforts nous consacrons à cette lutte durant les négociations commerciales? Si nous avons passé beaucoup de temps à régler cette question pour l'AECG, pourquoi reste-t-il toujours 300 barrières non tarifaires maintenant qu'on a mis la dernière main à l'accord? Quelle est la dynamique en jeu ici?

M. Frédéric Seppey: Merci. C'est une très bonne question.

Quand on entame des négociations dans le cadre d'un accord de libre-échange, il est maintenant habituel de mener des consultations exhaustives auprès des intervenants de l'industrie. Nous cherchons à obtenir leur point de vue relativement aux enjeux qui pourraient être soulevés dans les négociations.

Il va sans dire que nous nous penchons sur certains enjeux, comme la non-discrimination tarifaire, et que nous essayons de reproduire et de renforcer les disciplines existantes qui sont liées aux mesures non tarifaires, comme les disciplines liées aux obstacles techniques au commerce ou les mesures sanitaires et phytosanitaires.

Toutefois, il arrive souvent que lorsque nous négocions avec un pays... Prenons l'exemple de l'accord économique et commercial global Canada-Union européenne. Dans la période menant à l'élaboration de nos positions de discussion, nous avons mené des consultations approfondies auprès de l'industrie. Bon nombre des intervenants, par exemple pour le secteur du boeuf et du porc, nous ont signalé que des approbations réglementaires touchant certaines techniques, comme des techniques de lavage des carcasses de boeuf, étaient un élément important pour eux et qu'il fallait les soulever dans la mesure du possible lors des négociations. Et c'est ce que nous avons essayé de faire.

Des accords commerciaux contiennent habituellement un certain nombre de choses. Ce que nous codifions, ce sont les règles générales d'application. Nous reproduisons, par exemple, ce qui existe avec l'OMC relativement aux disciplines touchant les obstacles techniques au commerce ou les mesures sanitaires et phytosanitaires. Nous avons également négocié, dans le contexte de cet accord avec l'Union européenne, des conventions accessoires nous permettant plus particulièrement d'intégrer des engagements politiques envers la résolution d'un certain nombre de ces enjeux. Par exemple, ces conventions accessoires comprennent deux techniques de lavage des carcasses sur lesquelles nous nous sommes mis d'accord à la satisfaction de ce secteur.

Cela étant dit, quand on parle de mesures réglementaires, il peut toujours y avoir, en dépit des accords commerciaux, de nouvelles mesures qui prennent effet. C'est pour cette raison que nous pouvons nous servir des accords commerciaux comme élément de base pour entamer un dialogue productif entre les autorités de réglementation — par exemple, entre l'Agence canadienne d'inspection des aliments et son homologue européen — pour essayer de faire fond sur l'accord commercial tout en cherchant à résoudre les problèmes émergents.

Je terminerai en signalant également que vous avez mentionné une liste qui, je pense, fait référence à notre système de soutien à l'accès au marché. Cette liste comprend environ 300 problèmes d'accès au marché qui ont été recensés. Ce n'est pas l'ensemble de ces problèmes d'accès au marché qui sont liés aux mesures non tarifaires. Dans certains cas, un secteur recense le fait qu'il aimerait avoir un accord d'équivalence entre le Canada et un pays en particulier relativement aux normes ou bien qu'il aimerait faire préparer un certificat d'importation. Ces éléments diffèrent légèrement des mesures non tarifaires, mais ce sont des enjeux qui ont été recensés par le secteur. Sur les 300 éléments de la liste, il faut savoir qu'il ne s'agit pas uniquement de mesures non tarifaires.

• (1120)

M. David Anderson: À ce moment-là, j'aimerais vous demander dans quel secteur vous percevez de la croissance. Quels sont les secteurs de croissance les plus probables? Est-ce dans le domaine phytosanitaire? En biotechnologie? Ou bien en ce qui touche les préoccupations environnementales? Au cours des prochaines années, que verrons-nous en matière d'activités?

Par le passé, habituellement, c'était assez direct, comme en provenance des États-Unis, et cela touchait l'étiquetage du pays d'origine, et bien souvent avec la Chine, c'était le canola, c'est-à-dire si elle permettait son importation ou pas. Quels seront, selon vous, les secteurs d'intérêt au cours des prochaines années?

M. Frédéric Seppey: Il est difficile de prédire les tendances, mais au cours des 20 dernières années, nous avons constaté que bon nombre des moyens de protection adoptés par les autres pays sont

passés de mesures d'intervention à la frontière à des mesures au-delà de la frontière, c'est-à-dire sous forme technique ou réglementaire.

Ce que nous entendons de la part de l'industrie à titre de mesures possibles porte bien souvent sur la façon dont nous pourrions collaborer à l'échelle réglementaire à la réouverture de marchés fermés — par exemple, lorsqu'il y a une maladie touchant des animaux, comme l'ESB ou la grippe aviaire, il faut voir comment nous pouvons collaborer avec les organismes de réglementation étrangers à la réouverture des marchés ayant été fermés — ou bien comment faire pour veiller à ce que ces marchés restent ouverts.

À titre d'exemple, il y a la question du canola en ce qui touche la Chine. Nous nous employons à régler cet élément.

Comment élargir les marchés? Par exemple, dans certains marchés, il peut y avoir une ouverture pour le boeuf désossé; comment faire pour l'élargir au boeuf non désossé?

Ce sont les genres de problèmes qui sont soulevés de façon régulière par l'industrie, et je pense que cette tendance va se poursuivre. Nos partenaires commerciaux font aussi face au même genre de problème dans des marchés tiers.

Le président: Vous avez parfaitement respecté votre temps.

Je vous remercie, monsieur Anderson. Merci aussi à vous, monsieur Seppey.

[Français]

Monsieur Breton, vous avez la parole et vous disposez de six minutes.

M. Pierre Breton (Shefford, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci à vous trois d'être ici aujourd'hui pour nous éclairer dans notre étude.

J'ai quelques brèves questions à vous poser.

De quel ministère le Secrétariat à l'accès aux marchés relève-t-il exactement?

• (1125)

M. Frédéric Seppey: Il relève du ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire.

M. Pierre Breton: Vous pouvez donc répondre à quelques questions le concernant. Ce secrétariat existe-t-il encore?

M. Frédéric Seppey: Absolument.

M. Pierre Breton: À quoi sert-il? Pouvez-vous définir son rôle en quelques mots?

M. Frédéric Seppey: Le Secrétariat à l'accès aux marchés a deux principales responsabilités.

Premièrement, au sein du ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, il est responsable des relations bilatérales commerciales dans le domaine de l'agriculture avec nos différents marchés. Nous avons des équipes qui travaillent aux dossiers de l'Europe, de l'Asie et des Amériques. Deuxièmement, il offre un soutien au développement des marchés internationaux pour les produits agricoles, agroalimentaires et de la mer. En matière de développement des marchés, le ministère est responsable de la promotion du commerce international en ce qui concerne les produits de la mer. À ce titre, nous disposons, au sein du ministère et sous l'égide du Secrétariat à l'accès aux marchés, d'un service de délégués commerciaux à l'étranger. Il y a 36 délégués commerciaux agricoles dans 15 marchés prioritaires à l'étranger.

À ces efforts dédiés à l'agriculture s'ajoutent une centaine de diplomates canadiens qui oeuvrent à Affaires mondiales Canada. Ils sont également responsables, soit en totalité soit partiellement, de promouvoir nos intérêts agricoles. Ce sont les fonctions traditionnelles de base du Secrétariat à l'accès aux marchés.

À la demande de l'industrie, un volet est venu s'ajouter au cours des dernières années. Le Secrétariat à l'accès aux marchés est maintenant en mesure, en cas de problèmes d'accès aux marchés — qu'il soient attribuables à des barrières non tarifaires, à l'ouverture ou au maintien de marchés —, d'offrir une solution rapide. Dans cette fonction, le Secrétariat à l'accès aux marchés est en mesure de coordonner les efforts d'autres partenaires au sein du ministère, d'experts réglementaires à l'Agence canadienne d'inspection des aliments ou de partenaires d'Affaires mondiales Canada, en vue d'offrir une réponse rapide.

M. Pierre Breton: Très bien.

Vous avez parlé de 36 délégués commerciaux au plan international. C'est ce que j'ai compris.

M. Frédéric Seppey: C'est exact. Il y a 36 délégués commerciaux qui relèvent du Service des délégués commerciaux du secteur agroalimentaire. Ces délégués s'ajoutent à la centaine de délégués commerciaux généraux...

M. Pierre Breton: Des diplomates à Affaires mondiales Canada.

M. Frédéric Seppey: Oui.

À Ottawa, le personnel du Secrétariat à l'accès aux marchés compte une soixantaine d'employés équivalents temps plein. Ces employés surveillent constamment les marchés internationaux et travaillent avec l'industrie en vue de trouver des solutions et des stratégies susceptibles de résoudre les problèmes d'accès aux marchés qui peuvent exister à l'échelle internationale.

M. Pierre Breton: Avec l'augmentation des barrières non tarifaires au cours des dernières années, les ressources humaines ou financières ont-elles augmenté au Secrétariat ou sont-elles à peu près les mêmes?

M. Frédéric Seppey: Tout d'abord, les activités et les projections internationales du ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire vont au-delà du Secrétariat à l'accès aux marchés. Par exemple, au sein de ma propre équipe, qui est distincte de celle du Secrétariat à l'accès aux marchés, il y a nos efforts de négociation d'accords de libre-échange où nos équipes qui travaillent sur les normes internationales vont aussi aider à traiter de ces problèmes.

En ce qui concerne les activités internationales du ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, l'enveloppe budgétaire a été en légère augmentation au cours des dernières années. À mon humble avis, nous avons les ressources qu'il nous faut pour avancer, atteindre nos objectifs et répondre aux besoins de nos exportateurs.

M. Pierre Breton: Combien de temps me reste-t-il, monsieur le président?

Le président: Il vous reste environ une minute et demie.

M. Pierre Breton: J'ai le temps pour une autre question.

Il y a plusieurs semaines de cela, un témoin nous a dit que le Secrétariat détiendrait une liste d'environ 300 obstacles aux marchés étrangers. Ce sont donc probablement des barrières non tarifaires. J'imagine aussi que vos délégués, les diplomates et les stratèges à Ottawa y travaillent également.

Comment faites-vous pour déterminer les obstacles auxquels vous devez vous attaquer en premier? À quels obstacles vous attaquez-vous en premier à la suite de vos différentes études?

M. Frédéric Seppey: C'est une tâche assez complexe. À vrai dire, on maintient plus une base de données qu'une liste, et ce, en étroite collaboration avec les partenaires de l'équipe interministérielle fédérale sur l'accès aux marchés, qui comprend Agriculture et Agroalimentaire Canada, l'ACIA, Affaires mondiales Canada ainsi que la Commission canadienne des grains.

Cette équipe maintient cette base de données. Cela change tous les jours, mais elle compte un peu moins de 300 mesures. Au dernier décompte, il y en avait 287. Elles ne sont pas nécessairement toutes des barrières non tarifaires, mais elles constituent également toutes sortes d'enjeux d'accès aux marchés que l'industrie juge important de traiter.

Avec un tel nombre, il est en effet important d'établir une hiérarchie et un choix de priorités. Nous avons mis en place, conjointement avec l'industrie, un système de choix de priorités selon un certain nombre de critères. Par exemple, on se demande si c'est un enjeu qu'il sera possible de résoudre relativement facilement.

• (1130)

Le président: Merci, monsieur Seppey.

M. Pierre Breton: Cela devenait intéressant.

Le président: Il pourra continuer lors de la prochaine ronde de questions.

[Traduction]

Allez-y, madame Jolibois, vous avez six minutes.

Mme Georgina Jolibois (Desnethé—Missinippi—Rivière Churchill, NPD): Merci beaucoup. Je remercie également les témoins.

Les accords de libre-échange ont considérablement réduit les obstacles tarifaires. Cependant, il en ressort un nombre croissant d'obstacles non tarifaires complexes. Quels obstacles non tarifaires existent actuellement entre le Canada et ses partenaires commerciaux?

M. Frédéric Seppey: Dans ma déclaration d'ouverture, j'ai présenté certains exemples de mesures courantes, mais dans tous les marchés, il y a un certain nombre de problèmes que nous essayons de régler. J'aimerais rajouter des exemples à la liste que j'ai présentée plus tôt.

En Chine, nous sommes préoccupés par le processus d'approbation réglementaire pour les produits génétiquement modifiés. Il est très complexe. Les délais semblent s'accroître constamment. À l'heure actuelle, cela peut prendre jusqu'à 40 mois pour qu'un nouveau produit génétiquement modifié soit approuvé en Chine. Bien sûr, comme je l'ai mentionné dans ma déclaration liminaire, de tels délais dans l'approbation réglementaire de produits génétiquement modifiés font en sorte que nos agriculteurs ne puissent pas utiliser les plus récentes innovations en matière d'OGM. Voilà donc un exemple.

Un autre exemple est la Corée. Nous estimons — et les représentants de l'industrie sont du même avis — qu'il y a bien souvent des pressions de la part de groupes de consommateurs ou de l'industrie qui semblent influencer sur le processus décisionnel des organismes de réglementation. Par conséquent, le processus d'approbation pour de nouveaux produits ou de nouvelles techniques — des mesures sanitaires ou phytosanitaires — est difficilement prévisible. Lorsqu'il n'y a pas de prévisibilité dans le commerce, cela peut contrecarrer très efficacement les activités d'exportation des exportateurs canadiens.

Voilà donc deux exemples de types de mesures courantes pour lesquelles nous assurons un suivi. Nous travaillons de pair avec l'industrie et nous avons recours à des efforts pour défendre nos droits et discuter du commerce lorsque c'est possible. Nous essayons de faire des progrès et de régler ces problèmes dans la mesure du possible.

Mme Georgina Jolibois: Merci.

Ai-je le temps de poser une autre question?

Le président: Oui. Il vous reste trois minutes.

Mme Georgina Jolibois: Très bien.

Que pourrions-nous faire pour réduire les obstacles commerciaux actuels du Canada? Pouvez-vous me donner des explications, s'il vous plaît?

M. Frédéric Seppey: Nous avons un certain nombre d'outils à notre disposition. Le plus évident consiste à recourir aux disciplines et aux droits et obligations que nous avons négociés auprès de l'Organisation mondiale du commerce. Lorsque nous faisons face à un problème d'accès à un marché ou à des obstacles non tarifaires, bien souvent la délégation canadienne, par l'intermédiaire de...

Des réunions ont lieu à intervalle régulier, plusieurs fois par année, dans le cadre des comités de l'Organisation mondiale du commerce en ce qui a trait aux mesures sanitaires et phytosanitaires ou aux obstacles techniques au commerce. En marge de ces réunions ou lors des réunions en tant que telles, notre délégation en profite pour soulever des questions. Nous tenons des réunions avec des représentants de pays étrangers pour mieux comprendre les mesures, mais nous essayons aussi de déterminer si nous pouvons discuter avec ces représentants d'autres façons pour eux d'obtenir ce qui est bien souvent fondé sur un objectif de politique légitime ou bien nous cherchons à voir s'ils peuvent appliquer leurs mesures de manière à restreindre le moins possible les échanges commerciaux.

Si le problème n'est pas résolu, nous pouvons toujours nous tourner vers le mécanisme de règlement des différends, c'est-à-dire un tribunal qui existe sous l'égide de l'Organisation mondiale du commerce. C'est ce que nous avons fait, par exemple, lorsque nous étions préoccupés et avions des problèmes respectivement aux obligations d'étiquetage du pays d'origine imposées par les États-Unis et qui avaient été adoptées dans le cadre du United States Farm Bill de 2008. Toutefois, lorsque nous avons recours à de pareils mécanismes de règlement des différends, c'est habituellement en dernier recours. Malheureusement, cela prend des années avant d'avoir une résolution satisfaisante. Dans le cas de l'étiquetage du pays d'origine, la mesure avait été instaurée en 2008 et le problème n'avait été résolu qu'en décembre 2015. Il a fallu quelques années pour obtenir gain de cause.

En outre, dans le cadre de négociations commerciales ou lorsque nous négocions un accord de libre-échange, comme cela a été le cas récemment avec l'Union européenne, nous pouvons essayer de soulever ces questions en ajoutant à l'accord commercial des disciplines ou des engagements politiques.

Voilà donc le type d'outils que nous pouvons utiliser. Par ailleurs, bien sûr, il y a toujours des contacts bilatéraux pour défendre nos intérêts auxquels peuvent avoir recours les intervenants de l'industrie avec ou sans notre intervention pour faire des représentations auprès de gouvernements étrangers.

● (1135)

Mme Georgina Jolibois: Pouvez-vous élaborer un peu sur les outils que vous avez mentionnés qui peuvent être utilisés dans le cadre de différends? J'aimerais en savoir plus sur la situation actuelle

aux États-Unis. Avez-vous des mises à jour sur ce qu'ils ont l'intention de faire?

M. Frédéric Seppey: Je vous remercie pour votre question.

Il s'agit, bien entendu, d'une toute nouvelle administration. Hier, je crois, cela faisait un mois que le nouveau président était en poste. Il est trop tôt pour avoir une idée de l'orientation des États-Unis en matière de politique commerciale.

Plusieurs secrétaires d'États ont été nommés, mais il leur reste à être approuvés par le Sénat. Parmi eux, le secrétaire au commerce, mais il y a aussi le représentant commercial des États-Unis, l'équivalent de notre ministre du Commerce international. De plus, tous les hauts fonctionnaires américains qui travaillent sur le dossier du commerce devront être confirmés par le Sénat. Il faudra attendre toutes ces confirmations, que ces gens soient formellement nommés, avant de pouvoir mieux cerner la politique commerciale américaine.

Toutefois, comme vous le savez...

Le président: Merci, monsieur Seppey. Nous devons passer à la suite.

Merci, madame Jolibois.

Madame Lockhart, vous disposez de six minutes.

Mme Alaina Lockhart (Fundy Royal, Lib.): Merci.

Nous parlons beaucoup des 300 barrières que nous avons cernées et sur lesquelles nous continuons de travailler, mais j'imagine que le Canada a également érigé certaines barrières non tarifaires. Pourriez-vous nous dire brièvement comment nous protégeons notre secteur agricole à l'aide de ces mesures?

M. Frédéric Seppey: Tout d'abord, comme je l'ai indiqué dans mon allocution d'ouverture, de nombreuses mesures non tarifaires sont en place pour de très bonnes raisons, même si l'on se sert souvent du terme « barrière » — par exemple, celles qui visent à protéger la santé des êtres humains, des animaux et des plantes. Souvent, nous avons des mesures légitimes qui sont jugées excessivement restrictives par nos partenaires commerciaux. C'est pourquoi les comités de l'Organisation mondiale du commerce jouent un rôle important pour maintenir un dialogue très étroit. Toutefois, le premier objectif de ces mesures ne devrait pas être de protéger nos intérêts agricoles, mais plutôt de protéger la santé des êtres humains, des animaux et des plantes.

Pour ce qui est de défendre nos intérêts agricoles, nous avons plusieurs politiques en place dont, le cas échéant, des mesures tarifaires. À l'instar des autres pays, le Canada les maintient. Tandis que la vaste majorité des produits agricoles peuvent être importés au Canada en franchise de droits, c'est-à-dire sans tarif, nous avons quand même certains tarifs en place, tout comme les États-Unis, l'Union européenne et d'autres pays. Il s'agit d'un outil plus transparent et plus prévisible pour aborder des enjeux liés à la protection de nos intérêts agricoles.

Pour ce qui est des mesures tarifaires, elles servent principalement à la réalisation de nos objectifs légitimes — ou en tout cas, c'est ce qu'elles devraient faire, en théorie.

Mme Alaina Lockhart: Permettez-moi alors de reformuler ma question. Quelles sont les mesures qui soulèvent le plus de plaintes? Lesquelles constituent des irritants?

● (1140)

M. Frédéric Seppey: Je vous citerais un exemple qui fait actuellement l'objet d'un différend à l'Organisation mondiale du commerce.

Juste avant le changement d'administration aux États-Unis, les États-Unis avaient déposé une plainte contre le Canada concernant les politiques de la Colombie-Britannique sur le vin. Les États-Unis en avaient le droit. Ils s'inquiétaient évidemment des retombées d'une mesure réglementaire en vigueur au Canada sur la vente de boissons alcoolisées et qui existe depuis longtemps dans plusieurs provinces.

Au fil du temps, les États-Unis ont eu des discussions avec le gouvernement de la Colombie-Britannique sur ces mesures pour en connaître l'objet. Finalement, les États-Unis ont décidé d'exercer leur droit de soulever leurs préoccupations dans le cadre du processus plus formel de l'Organisation mondiale du commerce. Le processus vient tout juste de démarrer. Nous en sommes à la phase initiale des consultations et essayons de résoudre cela de manière informelle.

Voilà donc un exemple du genre d'inquiétude que d'autres pays peuvent avoir à l'égard de certaines mesures non tarifaires qui existent au Canada, que ce soit à l'échelle fédérale ou, comme dans le cas que j'ai cité, à l'échelle provinciale.

Mme Alaina Lockhart: Vous avez également parlé d'instances internationales de normalisation. Le Canada joue-t-il actuellement un rôle prépondérant au sein de ces organismes internationaux?

M. Paul Mayers (vice-président, Politiques et programmes, Agence canadienne d'inspection des aliments): Merci beaucoup pour cette question.

En ce qui concerne ce que l'on appelle « les trois soeurs », à savoir la Commission du Codex Alimentarius pour la salubrité alimentaire, la Convention internationale pour la protection des végétaux pour les risques phytosanitaires et l'Organisation mondiale de la santé animale, le Canada est très actif. En termes de participation, nous dirigeons un certain nombre d'entités subsidiaires qui oeuvrent pour élaborer des normes qui sont pertinentes pour le Canada. Nous participons aux activités de tous les organes subordonnés pertinents qui élaborent des normes dans les domaines importants pour l'agriculture canadienne.

Effectivement, comme mon collègue l'a indiqué dans son allocution d'ouverture, nous soutenons directement les travaux d'organisations internationales de normalisation en leur apportant des fonds supplémentaires afin d'accélérer le processus d'élaboration de normes internationales, sachant que ce sont là d'importantes activités pour notre secteur agricole. Au sein de ces organisations, l'élaboration de normes internationales peut parfois prendre beaucoup de temps, et ce sont là des normes extrêmement pertinentes puisqu'elles permettent une plus grande prévisibilité du commerce, ainsi qu'une plus grande protection.

Mme Alaina Lockhart: Le Canada joue un rôle prépondérant. Pourquoi donc? Pourquoi compte-t-on sur le Canada dans ce domaine?

M. Paul Mayers: Il y a plusieurs raisons à cela. Nous disposons de systèmes de réglementation qui datent de longtemps et qui sont très bien développés. Nos collègues des autres pays estiment qu'ils peuvent tirer des leçons de l'approche que privilégie le Canada à l'égard de la réglementation. Nous avons pris un engagement très musclé — et le Comité l'a déjà exprimé à plusieurs occasions —, engagement qui est axé sur un système de réglementation qui repose sur des données probantes et qui est très respecté de par le monde.

Tel que nous l'avons vu dans certaines situations, comme le domaine de la salubrité alimentaire, le système canadien n'a vraiment rien à envier à celui des autres pays. Effectivement, selon un récent rapport du Conference Board, le Canada et l'Irlande disposent des systèmes de salubrité alimentaire les plus robustes au monde.

Le président: Merci, monsieur Mayers.

Merci à vous également, madame Lockhart.

[Français]

Nous passons maintenant à M. Gourde, qui dispose de six minutes.

M. Jacques Gourde (Lévis—Lotbinière, PCC): Merci, monsieur le président.

Ma question s'adresse à M. Seppey.

Dans la partie de votre présentation traitant de la collaboration bilatérale et technique avec les responsables de la réglementation, vous avez mentionné que « le Conseil de coopération Canada—États-Unis en matière de réglementation permet de favoriser une coopération plus étroite en matière de réglementation entre les deux pays et de renforcer la compétitivité économique en harmonisant nos systèmes réglementaires, dans la mesure du possible ».

Lorsque vous dites « dans la mesure du possible », cela sous-entend-il quelque chose de négatif? De quelle façon la coopération canadienne avec les Américains est-elle perçue? Les Américains nous perçoivent-ils comme étant très coopératifs? En contrepartie, percevons-nous les Américains comme étant très coopératifs avec le Canada?

On n'a pas toujours eu des relations très positives avec les Américains. Par exemple, en matière de traçabilité des viandes, on a été obligés d'aller en cour avec l'OMC. Faut-il faire attention aux Américains? Peut-on tenir les Américains pour acquis? Peut-on les considérer comme des partenaires fiables ou doit-on vraiment être préoccupé par leur attitude?

• (1145)

M. Frédéric Seppey: Je vais laisser mon collègue, M. Mayers, vous donner quelques exemples très précis de collaboration réglementaire entre le Canada et les États-Unis.

Assurément, sur beaucoup d'éléments, même si on a des systèmes juridiques différents, on cherche à atteindre des objectifs et des résultats réglementaires très similaires. La proximité entre nos deux pays fait en sorte qu'il est naturel d'avoir une collaboration très étroite avec les États-Unis. Compte tenu du volume du commerce qui circule entre les deux pays, il est certain qu'il peut toujours y avoir des problèmes qui émergent, mais dans la plupart des cas, et même dans la très grande majorité des transactions, cela se déroule assez bien. M. Mayers pourra vous donner quelques exemples à ce sujet.

M. Jacques Gourde: Cela répond à ma question.

Ma prochaine question est la suivante.

Vous êtes négociateur en chef pour l'agriculture. Vous êtes sûrement préoccupé par ce qui s'en vient.

Dans les futures négociations en matière d'agriculture, le Canada aurait-il avantage à traiter de façon bilatérale avec les Américains plutôt que de façon trilatérale avec le Mexique et les États-Unis dans le cadre de l'ALENA?

M. Frédéric Seppey: Il est difficile pour moi de me prononcer sur une direction politique qui relève vraiment du Cabinet et des ministres.

Ce que je peux vous dire par contre, c'est qu'en théorie, quand il s'agit de négociations commerciales ou de la politique commerciale internationale, le Canada a toujours favorisé une approche multilatérale autant que faire se peut. Lorsque vous avez le maximum de joueurs qui souscrivent aux mêmes règles commerciales, vous pouvez bénéficier des synergies et des effets croisés.

Dans le cadre de l'ALENA, le fait que trois pays représentent une masse économique très importante permet à un exportateur canadien de prendre des intrants des États-Unis et du Mexique. Par exemple, il peut exporter un produit aux États-Unis et bénéficier des avantages que procurent l'ALENA, parce qu'il comprend des intrants qui proviennent des pays qui sont membres de l'ALENA.

Par exemple, si vous réduisez le nombre de pays qui font partie de cet ensemble et que, soudainement, vous ne pouvez plus sourcer vos intrants au Mexique, cela aura assurément un effet sur l'efficacité de vos opérations. C'était un des avantages du Partenariat transpacifique qui, avec 12 membres, représente 40 % du produit intérieur brut mondial.

Plus vous avez de pays membres au sein d'un accord de libre-échange, plus vous pouvez avoir des intrants qui proviennent de ces mêmes pays. En général, plus il y a de pays au sein d'un accord de libre-échange, plus nos exportateurs ont la flexibilité de sourcer leurs intrants à l'intérieur de la zone.

M. Jacques Gourde: Plusieurs accords bilatéraux ont été signés avec certains pays au cours des 10 dernières années et l'expérience a été passablement réussie. En effet, il est plus facile de réussir un mariage à deux qu'un mariage à douze. S'il y a 12 parties et qu'on arrive à signer l'accord, c'est tant mieux, mais le fait est que l'accord du Partenariat transpacifique n'a pas encore été signé.

Advenant qu'il ne le soit pas, opterions-nous pour un accord bilatéral avec des pays qui nous intéressent?

M. Frédéric Seppey: C'est une possibilité. Si l'accord du Partenariat transpacifique n'est pas signé, le Canada voudra sans doute s'assurer de profiter de toutes les occasions possibles afin de favoriser la croissance de ses échanges. Pour ce qui est de la question que vous avez posée au départ, je dirai qu'idéalement, il y aurait les meilleures règles du monde au sein de l'OMC, qui compte 160 pays membres.

Or, il y a une limite à ce qui peut être atteint dans le cadre de l'OMC. C'est pourquoi, à partir de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, le Canada a commencé à ajouter, en tant que compléments, des accords bilatéraux de libre-échange. Dans chacun de ces cas, cela a permis de créer une relation bilatérale allant au-delà de ce qui était possible dans le cadre de l'OMC. En effet, il s'agit toujours de déterminer jusqu'à quel point les accords comportant un grand nombre de pays peuvent être profitables. Vous avez demandé s'il existait une autre solution quand la première s'avérait impossible. Je dirais qu'il faut garder toutes les options ouvertes.

Par exemple, nous négocions présentement de façon bilatérale avec le Japon, mais devrions-nous entreprendre également des négociations bilatérales avec d'autres pays dans la région de l'Asie-Pacifique?

Cela fait partie des options qui pourraient être considérées.

• (1150)

M. Jacques Gourde: La semaine dernière, les médias ont rapporté que le Mexique implorait le Canada de maintenir sa présence au sein de l'ALENA et des négociations qui auront lieu dans le cadre de cet accord.

Si le Mexique demande notre aide, est-ce parce qu'il craint une dissolution complète de la part du Canada à cet égard? Craint-il que l'accord devienne alors bilatéral?

M. Frédéric Seppey: Il m'est difficile, dans la fonction que j'occupe, d'émettre des suppositions sur ce que perçoit un gouvernement étranger. Par contre, il est important de noter que l'ALENA a très bien fonctionné pour le Canada au cours des 20 dernières années. Nous avons une relation très riche à la fois avec nos voisins américains et avec le Mexique, que ce soit sur une base bilatérale ou dans un cadre intégré trilatéral comme celui de l'ALENA.

Le président: Merci, messieurs Seppey et Gourde.

[Traduction]

Nous passons maintenant à M. Longfield. Vous disposez de six minutes.

M. Lloyd Longfield (Guelph, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je vous remercie tous de votre présence ici et de l'excellente discussion que vous avez tenue jusqu'à présent.

En octobre, j'ai eu l'occasion de participer à une table ronde à Guelph qui avait été organisée par Ontario Agri-Food Technologies. Deux thèmes ont été abordés de façon récurrente. L'un de ces thèmes portait sur la confiance du public et la façon dont nous prenons des décisions en fonction des données scientifiques de l'ACIA par rapport à ce qui influence la confiance du public. Il a notamment été question des normes européennes en ce qui concerne certains enjeux et le fait qu'elles ne sont pas aussi bien appuyées par des données scientifiques que les normes canadiennes.

Pouvez-vous nous expliquer de quelle façon la confiance du public constitue l'un des obstacles avec lesquels nous devons composer?

M. Paul Mayers: Je vous remercie de votre question.

Le domaine est manifestement complexe si, en plus d'avoir à gérer les aspects techniques, on ajoute à cela les enjeux relatifs à la perception de consommateurs et à la confiance du public. Nous savons que les points de vue peuvent diverger de temps à autre.

Mon collègue a parlé de biotechnologie, et cet exemple est souvent donné pour expliquer l'examen scientifique qui est réalisé sur les produits pour en démontrer l'innocuité. En fait, il s'agit de la marque distinctive du processus décisionnel au Canada, alors que dans l'Union européenne, en plus de l'examen scientifique... Je remarque que dans le cadre de l'examen des produits, nos collègues de l'Autorité européenne de sécurité des aliments qui effectuent l'examen du risque en arrivent aux mêmes conclusions que nous au Canada, même s'il y a une étape supplémentaire dans le processus d'approbation européen. Cette étape comprend la prise en compte collective et individuelle des États membres, ce qui restreint le nombre d'approbations en Europe.

Pour les entreprises canadiennes, cela s'est traduit par une très grande incertitude. Nous avons continué de collaborer étroitement avec nos homologues européens relativement à cette question. En particulier, lorsqu'une administration approuve des produits, nous travaillons à faciliter le commerce continu des produits en question tout en respectant le fait qu'une approbation n'a toujours pas été accordée, dans le but d'aménager un climat plus prévisible en matière commerciale relativement à la présence de faibles concentrations.

Ces domaines représentent de grands défis pour les entreprises canadiennes. Nous continuerons certainement d'avancer que nous estimons qu'un système réglementaire fondé sur des données scientifiques et sur l'évaluation du risque demeure la façon la plus efficace de faciliter le commerce, mais nous reconnaissons toutefois qu'il y a des différences et qu'elles continueront d'être matière à débat.

M. Lloyd Longfield: Merci. Nous n'avons pas assez de temps pour discuter de l'aspect progressiste de cet accord et des mécanismes de règlement de différends qui peuvent être utilisés lorsque ces problèmes surgissent. Je sais que nous continuons à travailler là-dessus.

Vous avez parlé de la présence de faibles concentrations. Au cours de nos discussions, il a aussi été continuellement question de la présence de faibles concentrations, dans une perspective nationale par rapport à internationale. Il arrive qu'il n'y ait pas de normes à la grandeur du Canada; c'est donc dire qu'il y en a encore moins entre le Canada et les autres pays. Le taux d'impureté a été abordé dans le cadre de la discussion avec la Chine au sujet du canola. Où en sommes-nous en ce qui concerne la présence de faibles concentrations et que devrions-nous faire pour être plus efficaces à l'échelle internationale?

M. Paul Mayers: Je commencerai à répondre à votre question, et peut-être que mon collègue voudra intervenir.

Nous avons collaboré étroitement avec des intervenants pour déterminer notre position nationale en ce qui concerne la présence de faibles concentrations et pour promouvoir une approche prévisible à l'égard de la gestion de la présence de faibles concentrations dans un contexte international. Nous avons consulté les intervenants canadiens concernant une ébauche de politique. Je répète qu'étant donné notre grand niveau d'activités auprès d'un certain nombre de partenaires commerciaux en vue d'établir un groupe international qui sert de tribune pour tenir ce type de discussions, nous avons pu communiquer notre perspective en vue de faire la promotion de cette position. Toutefois, il nous reste du pain sur la planche.

•(1155)

M. Frédéric Seppey: J'aimerais faire une brève observation par rapport à ce que mon collègue a dit sur la présence de faibles concentrations. Le leadership dont a fait preuve le secteur du grain des oléagineux canadiens est digne d'éloges, car bien que souvent nous soyons capables de discuter entre gouvernements de la façon de s'attaquer à ces enjeux, nous sommes en mesure de compter sur le soutien des importateurs dans les pays étrangers.

En Europe, plus particulièrement, ce sont les importateurs de céréales et d'oléagineux canadiens qui sont souvent en meilleure posture pour influencer nos efforts et apporter une contribution supplémentaire en plus de soulever l'importance, de la perspective d'importateurs européens, de s'attaquer au problème. Par exemple, en 2009, l'exportation de lin canadien vers l'Union européenne, à des fins industrielles entre autres, a été interrompue du jour au lendemain parce qu'une très petite quantité de produits génétiquement modifiés approuvés par le Canada n'avait pas encore été autorisée par l'Union européenne. Soixante-dix pour cent du commerce a été interrompu. Cela montre bien le type de problème auquel on essaie de s'attaquer.

Le président: Merci, monsieur Seppey.

Monsieur Longfield, je vous remercie également.

Je cède maintenant la parole à M. Peschisolido.

Vous disposez de six minutes.

•(1200)

M. Joe Peschisolido (Steveston—Richmond-Est, Lib.): Je vous remercie chaudement de votre exposé.

À propos de l'Union européenne, je vous félicite du travail réalisé dans la ratification de l'accord. J'aimerais faire fond sur la discussion entre M. Gourde et M. Longfield sur les ramifications théoriques et, ensuite, pratiques.

J'ai oublié qui l'a mentionné, mais l'accord que nous avons conclu avec l'Union européenne n'a pas été ratifié par un ensemble de pays et, par conséquent, il y a quelque 300 mesures ou barrières non tarifaires en place. Pour ce qui des aspects théoriques, avec qui faites-vous affaire? Vous adressez-vous aux bureaucrates de l'Union européenne ou aux représentants locaux, par exemple, de la France, de l'Allemagne ou de l'Italie? J'essaie simplement de comprendre comment cela fonctionne en pratique.

M. Frédéric Seppey: Lorsqu'il s'agit de négocier l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, nous négocions avec l'Union européenne et ses représentants qui font partie de la Commission européenne ainsi qu'avec divers départements appelés direction générale. Nous tenons donc nos négociations à ce niveau. Toutefois, comme dans toute négociation, nous devons respecter nos mandats de négociation ainsi que les directives émises par les autorités politiques concernées. Au moment de clore les négociations, comme nous l'avons constaté l'automne dernier, la participation du ministre s'avère importante. Voilà pourquoi la ministre Freeland avait passé pas mal de temps à l'Union européenne à ce moment-là.

À un certain point, les négociations vont au-delà du mandat des négociateurs commerciaux. Dans le cas de l'Union européenne, par exemple, on cherche à obtenir non seulement le soutien du Parlement européen, mais aussi l'appui d'administrations nationales, voire régionales, de certains États membres. C'est à ce moment-là que l'engagement politique de la part des deux parties est important.

J'invite M. Mayers à vous parler de l'importance des contacts dans le domaine réglementaire qui vont au-delà des négociations commerciales.

•(1205)

M. Joe Peschisolido: Monsieur Seppey, je vous remercie de votre réponse. Passons maintenant aux rouages. L'ACIA représente le gouvernement fédéral, ce qui veut dire que les provinces, essentiellement, vous permettent de tenir des négociations sur le plan de la réglementation, et si elles aboutissent, nous pourrions exporter nos produits. Pourriez-vous m'expliquer la structure du côté de l'Union européenne? Prenons l'Allemagne, l'Italie et la France. Est-ce qu'il revient à ces pays de déterminer quel type de porc ou de boeuf sera admis, ou est-ce que cette responsabilité revient à des bureaucrates de l'Union européenne?

M. Paul Mayers: Mes collègues voudront peut-être eux aussi vous donner un cours d'introduction aux opérations de l'Union européenne.

Nos relations commerciales se font tant avec les États membres, bilatéralement, qu'avec l'ensemble de l'Union européenne. Dans la mesure du possible, nous cherchons la reconnaissance de résultats équivalents pour ce qui est de la réglementation paneuropéenne, parce qu'un produit commercialisé au sein de l'Union européenne doit répondre au cadre réglementaire européen. Cependant, il ne faut pas oublier que ce sont les États membres qui appliquent les règles.

Prenons l'exemple d'un produit de viande. Nous examinons les règles européennes communes tant dans la réglementation que les lois et nous faisons une vérification de l'application des règles par les États membres, comme le fait aussi l'Union européenne par l'entremise de nos homologues à l'Office alimentaire et vétérinaire de la Commission européenne. Nous tirons parti de ses rapports de même que de nos propres vérifications pour confirmer que chaque État membre respecte l'effet visé dans son application des exigences de l'Union européenne. C'est là-dessus que nous nous fondons pour permettre l'importation.

M. Joe Peschisolido: Vous dites que l'homologue de l'ACIA, par exemple, en Allemagne, en France ou en Italie peut interdire l'importation de porc en Italie, en France ou en Allemagne.

M. Paul Mayers: Cet organisme peut soulever ces préoccupations au sujet, par exemple, de l'émergence d'une maladie au Canada, et le ferait, à la fois, auprès de nous et de l'Union européenne.

M. Joe Peschisolido: Nous avons parlé plus tôt du PTP. Présignons qu'il sera renégocié ou qu'une nouvelle attitude sera prise, compte tenu du changement de gouvernement aux États-Unis. Je suis de la Colombie-Britannique, et nous pensons beaucoup, par exemple, à la Corée et au Japon. Sans être indûment optimistes, dites-nous s'il y a réellement de bons débouchés pour nous en Corée et au Japon, en tenant compte des différences culturelles et historiques, pour vendre beaucoup de boeuf, de porc, d'oeufs et de lait dans ces deux énormes marchés.

M. Paul Mayers: Nous avons eu beaucoup de succès dans l'ouverture de marchés en Asie, mais soyons réalistes: c'était le couronnement d'efforts colossaux.

Les mêmes principes s'appliquent dans notre démarche, mais la proposition de valeur, ajoutée aux interactions bilatérales dans le cadre des accords de libre-échange, est si importante que nous avons dû soutenir nos collègues d'AAC et d'Affaires mondiales pour les négociations entourant le PTP.

Pour la suite des choses, je cède la parole à mes collègues.

M. Frédéric Seppey: Vous avez raison, ces pays ont des débouchés potentiels immenses pour nos exportations. Le Japon est un marché qui est prêt à payer des prix élevés pour des produits de grande qualité tout en étant très exigeant en matière de sécurité alimentaire. Voilà pourquoi l'un des plus grands atouts des exportateurs, c'est la qualité de la salubrité de nos aliments ainsi que la santé animale.

Le président: Merci, monsieur Seppey.

Merci, monsieur Peschisolido.

Nous passons à M. Shipley, qui a cinq minutes.

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

Merci à nos témoins. Je suis ravi de vous revoir.

Revenons à la question de l'étiquetage du pays d'origine. Je pense que cela avait commencé autour de 2009 avant d'être abrogé en 2015. Cela fait presque six ans. Je peux me tromper pour les dates, mais c'était une assez longue période. Vous l'avez dit, le Farm Bill des États-Unis en était la raison. Quelle en était la justification scientifique?

•(1210)

M. Frédéric Seppey: Je vais laisser mes collègues des Affaires mondiales vous répondre, mais la mesure en tant que telle n'était pas fondée sur des données scientifiques; il s'agissait plutôt de répondre au désir du consommateur d'être mieux renseigné sur l'origine des

produits. Cette mesure n'avait pas été adoptée principalement pour des raisons sanitaires ou phytosanitaires.

M. Bev Shipley: Voilà qui est intéressant. Est-ce que cela relève de l'OMC? Est-ce que l'OMC édicte des règles commerciales prévisibles fondées sur des données scientifiques pour réglementer les exportations? Cela ne relevait peut-être pas de l'ALENA. Cela découlait du Farm Bill des États-Unis, mais un partenaire de l'ALENA a tout de même été touché. Ce n'était pas nécessairement fondé sur des données scientifiques, pour ce que l'on en sait, et pourtant, quand nous étions aux États-Unis, nous avons constaté que des groupes de consommateurs, d'éleveurs, de camionneurs et de transformateurs appuyaient notre position, plutôt que celle du demandeur.

Cela a pris un temps fou et a coûté des milliards de dollars à nos producteurs. Je crains que l'on perde confiance en la capacité de se fier à des données scientifiques, comme on le fait au Canada. Nos secteurs du porc et du boeuf ont été durement touchés. Comment pouvons-nous améliorer cette relation et obtenir le respect qui est dû pour nos produits qui reposent sur la science, et qui sont destinés à notre plus important partenaire commercial, notre voisin?

M. Frédéric Seppey: Dans ce cas, on voit bien que les règles commerciales ne suffisent pas à elles seules à préserver de bonnes relations économiques. Il faut se servir de toute une panoplie d'outils.

Au bout du compte, le Congrès qui avait le pouvoir d'abroger cette loi l'a fait en décembre 2015. Ce succès est attribuable en partie à la combinaison des efforts de l'industrie qui nous soutenait et de nombre d'alliés clés dans le secteur, aux États-Unis, surtout dans le secteur de la transformation des viandes, pour éviter ce genre de problème. Voilà pourquoi il est important de constamment faire des démarches de communication, tant à l'ambassade à Washington que dans notre réseau de consulats. Il faut dans la mesure du possible maintenir le dialogue avec les décideurs et ceux qui préparent les politiques, avant que les décisions soient prises. Il faut expliquer notre point de vue et dire pourquoi certaines mesures ne devraient pas être prises. L'étiquetage du pays d'origine a toujours eu pour objectif une politique légitime, mais il a eu des répercussions disproportionnées et graves pour un marché très fonctionnel et intégré, celui de la viande rouge en Amérique du Nord.

M. Bev Shipley: Nous ne pouvons négliger d'exprimer notre gratitude à tous ceux au Canada — les groupes de pression, les gens du secteur de l'élevage, les fonctionnaires — qui ont fait un énorme travail qui, je pense, a eu beaucoup d'influence. Nous leur disons « merci ».

Pour ce qui est du secteur phytosanitaire, je ne sais pas exactement ce qui en est. Est-ce que des inquiétudes sont soulevées au sujet du bétail et des exportations de semence génétique? Dans quel cadre cela s'inscrirait-il? Est-ce que des obstacles non tarifaires au commerce ont été dressés à cet égard? Il me semble que ce devrait être surveillé très étroitement et facilement.

•(1215)

Le président: Pouvez-vous, autant que possible, répondre en quelques mots.

M. Paul Mayers: Très brièvement, oui, il reste encore quelques problèmes que nous traitons. Je vais vous donner un exemple.

Les petits ruminants, au Canada, qui sont exportés au Mexique ou en Amérique centrale et du Sud ne peuvent être transportés en passant par les États-Unis parce que nous attendons encore qu'un règlement soit pris au sujet de l'encéphalopathie spongiforme. Voilà donc un exemple. Nous travaillons sur ce type de situations au quotidien.

Le président: Merci, monsieur Mayers et monsieur Shipley.

Madame Jolibois, vous avez trois minutes.

Mme Georgina Jolibois: Je vous remercie.

J'aimerais m'attarder un peu sur les mesures non tarifaires au Canada. Je suppose qu'il en existe beaucoup au Canada, compte tenu de nos industries. Pourriez-vous nous expliquer un peu plus en profondeur ce que sont ces mesures non tarifaires? Pourriez-vous donner des exemples disons, pour le bétail, le blé et le canola?

M. Paul Mayers: Certainement. Comme l'a dit mon collègue tout à l'heure, nous appliquons diverses mesures pour protéger les intérêts du Canada en matière d'importation des produits au Canada qui pourraient comporter des parasites ou des maladies. La Loi sur la santé des animaux désigne diverses maladies pour lesquelles le Canada impose certaines restrictions en ce qui concerne l'entrée des produits. La Loi sur la santé des plantes en fait autant. Il serait fastidieux de dresser la liste de chaque mesure, mais il suffit de dire que le cadre réglementaire, en ce qui concerne le contrôle des importations des aliments, des produits agricoles et plus encore, sert à assurer ces protections.

Je vais vous donner un exemple, dans le contexte phytosanitaire, auquel peu de gens penseraient. Quand un randonneur revient au Canada, si ses bottes sont sales et couvertes de terre — la terre est un important véhicule de parasites végétaux — nos règlements pourraient faire en sorte qu'il doive faire décontaminer ses bottes avant de pouvoir rentrer au pays. Il peut donc s'agir d'un exemple aussi simple que celui-ci ou d'exemples plus complexes comme celui d'un chargement de grain arrivant au pays pour lequel nous nous efforçons d'obtenir l'assurance, au moyen d'un certificat d'exportation, de l'absence de certains parasites avant que l'autorisation d'entrer au Canada lui soit donnée.

Mme Georgina Jolibois: Je me demande comment cela s'applique par province. Il existe des normes nationales pour les mesures non tarifaires et les mesures tarifaires. Quand nous exportons divers produits, est-ce que ces mesures changent en fonction des provinces?

M. Paul Mayers: Les produits qui traversent les frontières nationales relèvent du cadre réglementaire fédéral. Les exigences provinciales s'appliqueraient pour les produits qui entrent dans une province, mais pour les exportations, les produits seraient régis par le cadre fédéral.

Le président: Merci, madame Jolibois.

Nous allons maintenant entamer la deuxième série de questions.

Monsieur Anderson, vous avez six minutes.

M. David Anderson: Je vous remercie.

J'ai trois questions à poser, alors il nous faudra être brefs.

Tout d'abord, nous avons entendu, la semaine dernière, que l'Italie envisage l'adoption de règles d'étiquetage du pays d'origine pour le blé dur. Pourriez-vous nous dire ce que vous ferez, le cas échéant? Comment compose-t-on avec ce genre de situation quand elle survient?

M. Frédéric Sepey: Merci.

Très brièvement, ils n'en sont encore qu'aux premiers stades de l'élaboration de cette mesure. Nous en sommes au courant. Nous collaborons étroitement avec l'industrie.

En gros, nous appliquons deux mécanismes. Nous communiquons directement, par l'intermédiaire de notre ambassade à Rome, avec le gouvernement de l'Italie. Nous en discutons aussi avec la Commission européenne à Bruxelles, parce que toute mesure de cette nature doit être confirmée ou approuvée au niveau de l'Union européenne.

M. David Anderson: Je vous remercie.

J'ai une question à notre sujet. Comment arrivons-nous à éviter de nous surréglementer, ce qui nuirait qu'à notre compétitivité?

Nous avons devant nous deux ou trois propositions réglementaires. L'une d'elles porte sur le transport. Prenons-la comme exemple. Certaines personnes nous ont qu'il faut avoir les mêmes normes que les Européens pour le transport des animaux, ce qui est ridicule, compte tenu des différences entre notre pays et les leurs.

Pourriez-vous un peu nous expliquer comment nous pouvons nous assurer de ne pas réglementer à l'excès et perdre notre part du marché?

• (1220)

M. Paul Mayers: C'est très simple, c'est notre engagement à l'égard d'une réglementation fondée sur la science et le risque. Nous nous concentrons sur les risques que court l'agriculture canadienne et appliquons une démarche fondée sur la science — des mesures que nous pouvons défendre en regard des données scientifiques — afin d'avoir l'assurance de ne pas impliquer une réglementation excessive ou fallacieuse, mais plutôt de réglementer en fonction des résultats que nous souhaitons collectivement.

Le deuxième facteur, c'est la consultation. Nous sommes tout à fait résolu à beaucoup communiquer avec les intervenants avant d'envisager de réglementer. Évidemment, les intervenants n'hésitent pas à nous faire part de leurs préoccupations quand, à leurs yeux, nous allons plus loin qu'il n'est nécessaire.

M. David Anderson: Je pense que l'une des choses qui intéressent le comité, c'est de s'assurer que nos agriculteurs soient défendus au moyen de données scientifiques et ne subissent pas d'autres types de pression.

Il y a un autre aspect relatif aux barrières non tarifaires, et il s'agit des subventions. Je donnerai simplement l'exemple des États-Unis. Le Farm Bill américain éclipse notre propre loi. Les États-Unis s'efforcent maintenant de nous convaincre qu'il nous faut modifier certains de nos systèmes agricoles. Comment composer avec ce genre de barrière non tarifaire? Ils ne changeront pas leurs subventions; ils s'attendent à ce que nous changions nos systèmes. Pourquoi devrions-nous le faire?

M. Frédéric Sepey: Ce sont là de très importants enjeux pour le Canada. Le gouvernement canadien cherche depuis longtemps à régler la question du soutien national — les subventions que versent les pays à leurs agriculteurs — et de la concurrence sur le plan des exportations — les subventions qui sont versées pour aider les agriculteurs d'un pays à être hyper concurrentiels sur le marché international. Le gouvernement cherche depuis longtemps à régler ces questions dans les accords commerciaux.

Le problème du soutien national est très difficile à régler dans un contexte de commerce bilatéral, parce que c'est une mesure qui s'applique... Pourquoi faudrait-il souscrire à des règles particulières que n'applique que l'un des partenaires commerciaux? On le ferait sans difficulté si tous les autres partenaires commerciaux obéissaient aux mêmes règles. Nous avons soulevé la question, par exemple, dans le contexte de l'Organisation mondiale du commerce. Cela dit, les négociations à ce niveau-là sont qualifiées de portes tournantes. Disons simplement qu'elles progressent très lentement depuis plusieurs années.

C'est, sans conteste, un objectif que nous encourageons, si on ne va pas jusqu'aux négociations commerciales. Nous encourageons nos partenaires commerciaux à adopter la même approche que le Canada, à savoir une stricte discipline au moment d'adopter de nouveaux programmes qui pourraient avoir un effet de distorsion sur les échanges commerciaux.

M. David Anderson: J'ai une dernière question au sujet de ce qu'a dit M. Peschisolido. Que faites-vous lorsque les ententes sont contradictoires?

Il a parlé spécifiquement des membres de l'Union européenne et de l'Union européenne elle-même, mais pour ce qui est des autres contradictions qui peuvent exister entre des accords commerciaux... ou sont-ils tous conformes en tout point?

Je me demande simplement ce qui est prioritaire. Considère-t-on l'OMC comme l'accord principal? Si l'ALENA n'est pas conforme avec l'OMC — et qu'un autre accord pourrait ne pas concorder avec le PTP, si nous y venons — comment pouvez-vous résoudre ces conflits?

M. Frédéric Seppey: Par exemple, lorsque nous avons négocié le Partenariat transpacifique, nous avons fait très attention de ne pas proposer de disciplines qui seraient contradictoires. En fait, lors des négociations commerciales, une entente peut généralement aller plus loin qu'une autre, de sorte qu'elles se complètent plutôt que d'être contradictoires. Je vais m'interrompre ici pour ne pas aller trop loin en vous donnant une interprétation juridique, mais de façon générale, l'entente la plus ambitieuse ou celle qui succède aux autres est celle qui prévaudrait probablement.

Les règles d'étiquetage du pays d'origine sont un bon exemple. Nous avions la possibilité d'avoir recours à l'ALENA, qui a été négocié et est entré en vigueur en 1992, ou à l'Organisation mondiale du commerce, mise en oeuvre en 1995, pour formuler nos préoccupations et invoquer le conflit. Nous avons choisi l'OMC, pour plusieurs raisons. Nous avions la possibilité de choisir notre avenue.

Une fois qu'on choisit une avenue pour régler le conflit, il faut s'y tenir. Dans le cas de l'étiquetage du pays d'origine, nous avons choisi l'OMC, en partie parce que nous savions que si nous déposions l'affaire devant l'OMC, d'autres pays pourraient participer au conflit à titre de tiers partis s'ils s'intéressaient à la même question juridique.

Le président: Merci, monsieur Anderson.

Merci, monsieur Seppey.

• (1225)

[Français]

Monsieur Drouin, vous avez six minutes.

M. Francis Drouin (Glengarry—Prescott—Russell, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je veux également remercier les témoins qui sont ici aujourd'hui.

Ma question est du même ordre que celles de mon collègue à mes côtés.

Au Comité, il y a quelques mois, on a entendu dire que le Secrétariat à l'accès aux marchés avait une liste de priorités faisant état de 300 obstacles reliés aux marchés étrangers.

Comment faites-vous pour établir les priorités à l'intérieur du Secrétariat?

M. Frédéric Seppey: Merci de votre question.

Essentiellement, cela résulte de demandes qui viennent de l'industrie. Nous travaillons étroitement avec l'industrie. Nous appliquons différents critères au moyen d'un système mathématique de pointage. Un des critères qui jouent un rôle prépondérant, c'est lorsqu'il s'agit d'une priorité pour l'industrie dans un secteur en particulier. Un autre élément qui joue un rôle important, c'est l'importance relative d'un marché pour le Canada, pour le secteur. Je vais utiliser un exemple du passé. La politique d'étiquetage obligatoire du pays d'origine imposée par les États-Unis a eu de lourdes conséquences sur le secteur du boeuf. M. Shipley a mentionné que l'industrie avait estimé que les conséquences de cette politique sur les produits du boeuf se chiffraient à plus de 1 milliard de dollars par année. Naturellement, cela devenait une priorité très élevée.

C'est en appliquant des critères de ce type qu'on réussit à établir des priorités.

M. Francis Drouin: En parlant des producteurs de boeuf, il mentionnait qu'avant, quelqu'un était responsable du dossier du boeuf, mais que maintenant, il n'y avait plus personne à l'interne pour s'en charger directement.

Est-ce qu'il y a eu une réorganisation du bureau quant à l'attribution de ces dossiers ou est-ce simplement que plus personne ne s'occupe du dossier du boeuf en particulier?

M. Frédéric Seppey: Je pense comprendre la nature de votre question.

Au sein du ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, et c'est le cas aussi à l'Agence canadienne d'inspection des aliments, le travail se fait en équipe. Nous avons des spécialistes par secteur, et je peux vous assurer que nous avons des spécialistes qui connaissent très bien l'industrie du boeuf et qui travaillent presque uniquement aux dossiers touchant le boeuf au sein de notre ministère. Nous avons aussi des spécialistes par pays.

Par contre, quand on parle d'une question comme celle de rouvrir un marché étranger au boeuf, nous allons faire appel à l'expertise de celui qui connaît l'industrie, donc un analyste du boeuf. Il va falloir que nous travaillions aussi avec les collègues de l'Agence canadienne d'inspection des aliments qui sont les spécialistes des exigences sanitaires du pays en question. Ils pourront alors nous dire, par exemple, s'il faut un certificat d'exportation, un certificat vétérinaire ou autres.

Afin de gérer ces quelque 300 priorités d'accès aux marchés — le nombre varie d'un jour à l'autre —, il est important de procéder de façon ordonnée et en suivant un système qui établit les bonnes priorités.

Nous utilisons ce qu'on appelle un guichet unique. Le guichet unique nous permet de recevoir toutes les demandes en fonction d'une norme de service et de faire le suivi, plutôt que d'avoir des interactions ad hoc avec des individus en particulier. Selon notre expérience, lorsque cela se fait de façon ad hoc, le suivi et la résolution de problèmes se font de façon moins rigoureuse.

M. Francis Drouin: Merci.

On entend souvent dire aussi que le Canada est très rapide lorsqu'il s'agit d'adopter des mesures permettant aux exportateurs des autres pays d'acheminer leurs produits ici, au Canada, mais que les autres pays sont plus lents lorsqu'il s'agit d'adopter nos mesures.

Est-ce que le Secrétariat à l'accès aux marchés parle avec l'Agence canadienne d'inspection des aliments? J'imagine que c'est l'Agence qui fait ces approbations. Est-ce qu'il y a un moyen de communication entre les deux?

J'ai l'impression que, pour notre part, nous jouons cartes sur table, nous montrons toutes nos cartes aux autres et nous approuvons rapidement leurs mesures, mais qu'en revanche, les autres pays mettent beaucoup plus de temps avant de fournir de telles approbations. Dès lors, nous n'avons plus de pouvoir de négociation.

[Traduction]

M. Paul Mayers: Effectivement, oui, absolument. En fait, des employés de l'Agence canadienne d'inspection des aliments sont détachés directement au Secrétariat de l'accès aux marchés afin de garantir une coordination efficace des dossiers, tant pour ce qui est des intérêts d'exportation que d'importation.

Souvent, lorsque nous discutons avec d'autres gouvernements, les exportateurs et les importateurs font tous partie de la discussion. Comme je l'ai mentionné plus tôt, notre principe concernant notre engagement à l'égard des données scientifiques est essentiel pour nous. Ici, au Canada, les partenaires de l'industrie considèrent souvent que cet engagement permet un contexte d'importation, lorsque nous résolvons des problèmes d'exportation, alors que les pays exportateurs nous disent que le Canada prend trop de temps pour examiner certaines choses. On peut comprendre ces perceptions, parce que tous ont un point de vue différent.

Je peux toutefois vous assurer que c'est ce principe qui nous guide. Il est extrêmement difficile de faire la promotion d'un principe commercial prévisible et fondé sur les règles et les données scientifiques si ce n'est pas ce que nous avons.

• (1230)

M. Francis Drouin: Je dois reconnaître que je n'ai parlé qu'à... Je n'ai pas discuté avec les exportateurs de notre côté; je n'ai parlé qu'avec nos exportateurs. Je suis certain que la discussion serait assez différente.

[Français]

Monsieur le président, mon temps de parole est-il écoulé? Je constate que c'est la cas.

Merci.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Drouin.

Madame Jolibois, c'est à votre tour, vous avez six minutes.

Mme Georgina Jolibois: Merci beaucoup.

Pouvons-nous revenir au Secrétariat de l'accès aux marchés, à son personnel et aux employés à l'étranger dans différents secteurs? Pouvez-vous nous expliquer?

M. Frédéric Seppey: Le Secrétariat de l'accès aux marchés n'est pas structuré en fonction des secteurs, mais plutôt de l'expertise dans les marchés précis.

Comme M. Mayers l'a indiqué, nous avons un certain nombre d'employés. Les employés de l'ACIA sont détachés au Secrétariat, et il se peut qu'ils s'occupent de plusieurs marchés, mais en fait, les ressources sont prêtes à travailler pour s'occuper des principales

priorités en tout temps. Par exemple, il faudrait les mêmes types de compétences pour s'occuper de plusieurs problèmes d'accès aux marchés, que ce soit en ce qui concerne le boeuf ou le canola en Chine, par exemple.

Encore une fois, le Secrétariat assume des fonctions de coordination et d'intégration et il utiliserait ensuite les ressources et collaborerait avec l'ACIA, par exemple. Ensuite, si le problème touche le canola, il travaillerait avec des spécialistes des questions touchant les oléagineux. S'il s'agit du boeuf, le Secrétariat travaillera avec les spécialistes du boeuf. Dans le Secrétariat en soi, les ressources sont affectées à des marchés précis.

Mme Georgina Jolibois: Je comprends. Notre pays, le Canada, dispose-t-il de ressources humaines et financières suffisantes dans ces domaines?

M. Frédéric Seppey: Nous avons toujours besoin de ressources supplémentaires, mais je dirais que nous avons... Les ressources dont nous disposons ne sont pas établies à notre niveau, mais à un niveau plus élevé. Ce que nous essayons de faire, c'est maximiser les ressources dont nous disposons en étant aussi efficaces que possible, soit en collaborant étroitement avec l'industrie, parce que celle-ci peut s'occuper d'un certain nombre de choses.

En divisant le travail avec l'industrie ainsi que les partenaires provinciaux et territoriaux, qui jouent également un rôle essentiel, nous tentons de produire autant d'effort et d'efficacité que possible pour régler les problèmes d'accès aux marchés. Ainsi, l'établissement des priorités est tout à fait essentiel là aussi.

Mme Georgina Jolibois: Merci.

Le président: Merci, madame Jolibois.

Passons maintenant à M. Pierre Breton.

[Français]

Vous disposez de six minutes.

M. Pierre Breton: Merci, monsieur le président.

Depuis 2005, plusieurs études ont été réalisées. Elles en viennent à la conclusion qu'il vaudrait mieux avoir recours aux droits de douane qu'aux barrières non tarifaires, qui sont très nombreuses. Plus tôt, on a dit qu'il y a 287 ou 288 barrières tarifaires et 16 classifications.

Je voudrais connaître votre opinion à ce sujet. Ces données proviennent d'études qui ont été faites par des experts. Il y a toujours deux côtés à une médaille, mais il serait intéressant d'entendre ce que chacun de vous a à dire au sujet de ces études et les conclusions qui y sont rapportées.

M. Frédéric Seppey: Un certain nombre d'études essaient de plus en plus d'évaluer ces aspects. Étant donné que les barrières ou les mesures non tarifaires sont moins transparentes que les mesures tarifaires, il est beaucoup plus difficile de quantifier leur effets économiques.

J'aimerais formuler deux brefs commentaires en réponse à votre question.

En ce qui concerne les mesures tarifaires, en vertu des règles de l'Organisation mondiale du commerce, tous les pays ont une limite quant aux tarifs qu'ils peuvent appliquer. Ils sont obligés, en vertu de leur liste d'engagements, de ne pas imposer de tarifs au-dessus du seuil négocié. Par conséquent, un pays comme le Canada n'a pas vraiment la flexibilité d'augmenter ses tarifs de façon unilatérale, sauf dans des cas très précis, mais qui sont très restreints. C'est la même chose pour les autres pays. Ils ne peuvent pas hausser leurs tarifs très facilement.

Deuxièmement, si un pays a une mesure de protection douanière sous forme de tarif, c'est très clair. Cependant, les barrières non tarifaires sont plus difficiles à quantifier. Les mesures ne sont pas toutes sur un pied d'égalité quant à leurs effets sur le commerce. Comme je l'ai mentionné dans mes remarques préliminaires, plusieurs de ces mesures sont légitimes, mais nos collègues américains peuvent diverger d'opinion sur la légitimité d'une mesure canadienne. S'il y a un désaccord, on va soumettre la question à un tribunal arbitral de l'Organisation mondiale du commerce.

De plus en plus, les mesures qui restreignent le commerce ne sont pas des mesures tarifaires parce que, avec les rondes successives de négociations, les tarifs ont baissé. Maintenant, les obstacles sont davantage non tarifaires. On a parlé ce matin des outils que nous avons à portée de main pour défendre nos intérêts. Les discussions bilatérales ou la coopération réglementaire sont des outils dont nous disposons pour essayer de surmonter ces obstacles.

• (1235)

[Traduction]

M. Pierre Breton: Monsieur Mayers, avez-vous quelque chose à ajouter?

M. Paul Mayers: Non.

[Français]

M. Pierre Breton: C'était la seule question que je voulais poser, monsieur le président.

[Traduction]

Le président: Allez-y, madame Lockhart.

Mme Alaina Lockhart: Merci.

Dans votre témoignage, vous avez parlé des liaisons établies avec les gouvernements provinciaux en ce qui concerne le commerce. Nous avons un peu parlé du commerce interprovincial, et j'aimerais savoir si vous pouviez nous parler des autres mesures commerciales qui ont des incidences sur la croissance du secteur.

M. Frédéric Seppey: De nombreux observateurs du secteur diront que si nous pouvons négocier des accords de libre-échange avec des pays étrangers, nous devrions être en mesure d'établir un espace économique unique au Canada. C'est pour cette raison que l'Accord sur le commerce intérieur a été négocié il y a plus de 20 ans. Récemment, des efforts conjoints ont été déployés à la demande des premiers ministres provinciaux, en fait, pour procéder à une refonte complète de l'accord sur le commerce intérieur. On connaît maintenant cet effort sous le nom d'Accord de libre-échange canadien.

Les négociations sont très avancées à ce sujet. L'objectif est ambitieux: augmenter considérablement la mobilité des biens, des services et des gens partout au pays. En fait, le comité sénatorial de l'agriculture et des pêches a réalisé une étude sur le commerce interprovincial et a entendu de nombreux témoins.

Les témoins qui ont comparu ont souvent fait référence aux mesures portant sur le transport des boissons alcoolisées entre les provinces, aux différences concernant les normes de certains types de produits, comme les produits laitiers ou encore la viande. Dans ce cas, comme mon collègue M. Mayers l'a mentionné, le transport d'une province à l'autre relève du gouvernement fédéral, mais il y a souvent de petits abattoirs qui sont sous réglementation provinciale parce qu'ils vendent à l'intérieur de la province. Toutefois, dans une région comme Ottawa-Gatineau, où il y a de petits abattoirs ou des usines de transformation de la viande des deux côtés de la frontière provinciale, si une usine souhaite vendre de l'autre côté de la rivière,

elle doit légalement se soumettre à une inspection fédérale, et les exigences de l'ACIA sont différentes de celles du MAPAQ au Québec ou du MAAARO, en Ontario.

Voilà des exemples de mesures que les provinces et le gouvernement canadien tentent de prévoir dans l'Accord de libre-échange canadien.

Mme Alaina Lockhart: Bien sûr.

J'ai posé la question parce que j'ai lu un article qui date d'il y a un certain temps, selon lequel le commerce agricole interprovincial entre 1992 et 1998 était plus élevé que le commerce agricole avec les États-Unis. Est-ce encore le cas? À l'époque, il s'élevait en moyenne à 17 milliards de dollars canadiens par année, par rapport à celui avec les États-Unis, qui se chiffrait à 14 milliards de dollars canadiens. Est-ce encore le cas?

M. Frédéric Seppey: Je crains de ne pas avoir en mains les données économiques actuelles, mais ce chiffre ne me surprend pas, et je présume que c'est toujours le cas.

• (1240)

Mme Alaina Lockhart: Il n'y a donc pas eu de changements significatifs?

M. Frédéric Seppey: Cet indicateur ne tient pas nécessairement compte de l'état des obstacles qui peuvent exister. J'ai mentionné un certain nombre de problèmes concernant le commerce interprovincial, mais pour les produits comme les fruits et légumes ou les produits alimentaires transformés, ces obstacles n'existent pas. Pour de nombreux produits, il n'existe pas de barrières au commerce interprovincial. Dans de nombreux autres domaines, étant donné qu'il y a plus de surveillance réglementaire, il se peut qu'il y ait davantage d'obstacles.

Mme Alaina Lockhart: Très bien. Merci beaucoup.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci.

Passons maintenant à M. Gourde, pour six minutes.

[Français]

Monsieur Gourde, vous avez la parole et vous disposez de six minutes.

M. Jacques Gourde: Merci, monsieur le président.

L'entente de libre-échange avec l'Europe sera en vigueur de façon provisoire dans quelques semaines. Est-ce bien cela?

M. Frédéric Seppey: C'est-à-dire qu'il faut attendre que le processus législatif canadien soit complété. Présentement, le projet de loi est devant le Sénat. Par la suite, il sera nécessaire d'apporter quelques modifications réglementaires. Toutefois, l'intention est que l'entente soit en vigueur de façon provisoire le plus rapidement possible, probablement au cours du printemps.

M. Jacques Gourde: Si c'est provisoire, c'est donc dire que les modalités de l'entente sont en vigueur.

En ce qui a trait aux 17 700 tonnes de fromage européen qui vont entrer au Canada, est-ce qu'un processus a été enclenché concernant les importateurs canadiens? Est-ce que cette décision a déjà été prise?

Nous ne savons pas du tout qui aura le droit d'importer ces fromages.

M. Frédéric Seppey: Il y a un contingent de 16 000 tonnes pour l'ensemble des fromages et un autre pour les 1 700 tonnes de fromages dits industriels. La décision sur l'allocation des contingents est la prérogative exclusive du ministre du Commerce international. Pour fournir de l'information relativement à cette décision, des consultations auprès des intervenants de l'industrie ont été tenues au cours de l'été dernier. Beaucoup de soumissions ont été déposées.

C'est encore à l'étude. Le ministre du Commerce international va devoir prendre une décision à ce sujet.

M. Jacques Gourde: Le processus a donc commencé l'été dernier par l'appel de soumissions.

M. Frédéric Seppey: En effet. Un vaste processus de consultations a eu lieu.

M. Jacques Gourde: Parle-t-on de consultations ou de soumissions?

Ce sont deux choses complètement différentes.

M. Frédéric Seppey: Je parle de consultations. Un appel a été publié sur Internet. Le ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire communique régulièrement avec l'ensemble des intervenants de la filière laitière, qu'il s'agisse de ceux impliqués dans la production, la transformation ou le commerce au détail. Affaires mondiales Canada ainsi que le ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire se sont assurés que le plus grand nombre possible d'intervenants pourraient soumettre leurs points de vue.

Des rencontres bilatérales ont eu lieu et des documents ont été soumis par les intervenants, qui ont pu exprimer leurs points de vue ainsi que leurs préférences concernant l'allocation du contingent.

M. Jacques Gourde: J'ai su que ces gens avaient été consultés, mais je n'ai jamais entendu dire que des appels d'offres avaient été lancés concernant ces quotas.

M. Frédéric Seppey: Excusez-moi, je dois clarifier quelques détails concernant la façon dont le contingent tarifaire est alloué.

Il ne s'agit pas d'un appel d'offres dans le contexte d'un marché public. Il s'agit vraiment d'exprimer des points de vue. Il n'y a que des frais administratifs mineurs. Un permis d'importation est octroyé sans que cela implique des frais particuliers. Il n'y a pas lieu de déterminer qui est le plus bas ou le plus haut soumissionnaire. J'ai utilisé le mot « soumissions », mais je voulais parler d'un document servant à exprimer des points de vue. Je m'en excuse.

M. Jacques Gourde: Ceux qui seront choisis vont donc obtenir un pourcentage des tonnes de fromage disponibles.

Vont-ils obtenir ces quotas d'importation à long terme ou est-ce que ce sera réévalué après une certaine période de temps?

M. Frédéric Seppey: En vertu des contingents tarifaires actuels, il n'y a pas de règles uniformes qui déterminent si ces quotas sont à long terme ou s'ils seront réévalués de façon périodique. Les modalités détaillées entourant l'allocation de ces deux contingents tarifaires permettront de le déterminer. Cela fait partie des points que doit considérer le ministre du Commerce international pour prendre sa décision finale.

M. Jacques Gourde: Le ministre du Commerce international prend-il en considération le fait que certaines entreprises pourront plus facilement exporter du fromage si elles obtiennent des quotas d'importation?

Si on achète des fromages en Europe pour les revendre, on peut profiter d'un levier. Par contre, si on est uniquement exportateur, on ne peut pas bénéficier des mêmes avantages. Par exemple, si on produit déjà du fromage au Canada et qu'on achète 2 000 tonnes de

fromage en Europe, on peut plus facilement en revendre que si on est uniquement exportateur et qu'on n'offre rien en retour.

• (1245)

M. Frédéric Seppey: Généralement, une des politiques qui est appliquée lors de l'attribution des contingents tarifaires concerne la capacité d'utiliser le contingent à bon escient. Le fait d'être actif dans le domaine de la distribution de fromage est un critère qui risque d'être très important lors de l'allocation du contingent tarifaire.

M. Jacques Gourde: Merci.

[Traduction]

Le président: Souhaitez-vous partager votre temps de parole? Il vous reste environ une minute.

M. Bev Shipley: Bien sûr. Je vais poser une question brève. En fait, je n'en suis pas certain, mais...

Vous avez parlé de l'exposition du Canada aux barrières ou aux mesures commerciales non tarifaires. Lorsque nous y avons recours, est-ce principalement parce qu'elles ne respectent pas nos critères ou nos règlements scientifiques? Si nos critères scientifiques sont plus élevés que ceux du pays qui exporte chez nous, que faut-il faire? Estime-t-on qu'il s'agit d'une mesure commerciale non tarifaire?

M. Paul Mayers: Il est certain que toute exigence réglementaire dans l'espace sanitaire ou phytosanitaire affectant une importation est une mesure non tarifaire; toutefois, il ne s'agit pas d'une barrière, à moins que le pays exportateur ne soit pas en mesure de respecter l'exigence. C'est une barrière injustifiée si nous ne pouvons défendre sa légitimité dans la protection de l'intérêt canadien en matière de santé humaine et de sécurité ou de protection de notre environnement agricole.

Nous nous protégeons grâce à notre engagement à nous fonder sur les données scientifiques et les risques. Nous effectuons des évaluations des risques afin de déterminer le niveau approprié d'une mesure et selon nous, cela sert à protéger... Ce que nous faisons, c'est appliquer une restriction légitime afin d'obtenir un résultat de protection légitime.

Le président: Merci, monsieur Mayers, et merci, monsieur Shipley.

Monsieur Longfield, vous avez six minutes.

M. Lloyd Longfield: Merci, monsieur le président.

La discussion se poursuit.

Je m'intéresse à la relation entre les provinces et le gouvernement fédéral en ce qui concerne les cadres de réglementation. J'ai abordé la question un peu plus tôt. J'ai dit que les règlements sont quelque peu fragmentés au Canada, ce qui peut parfois être plus gênant que les règlements des autres pays.

Quarante pour cent du bétail et du boeuf canadiens doivent être exportés, et nous devons exporter 90 % de notre canola. Cargill, à Guelph, vient de procéder à un agrandissement de 3,5 millions de dollars avec l'aide financière du gouvernement provincial. Nous faisons ce que nous pouvons pour favoriser le développement.

Ma question porte peut-être davantage sur le marketing que sur les barrières commerciales non tarifaires. Quel travail faisons-nous avec les provinces pour surmonter les barrières qui existent actuellement?

M. Paul Mayers: Je pourrais peut-être commencer par l'aspect réglementaire.

Étant donné qu'il y a une juridiction partagée au Canada en ce qui concerne l'agriculture, dans certaines situations, l'alignement entre les exigences provinciales d'une province à l'autre ou entre les exigences provinciales et fédérales n'est pas parfaitement harmonisé. Par conséquent, nous avons un certain nombre d'approches différentes.

Les produits échangés entre les provinces font l'objet d'exigences fédérales. Nous travaillons de très près avec nos homologues provinciaux en vue de collaborer sur la réglementation.

Les intervenants sont très intéressés à renforcer la collaboration réglementaire et à maximiser son uniformisation, mais nous reconnaissons parallèlement que les cadres réglementaires ont été établis de façon indépendante, de sorte qu'ils comprennent des différences. Ces différences peuvent faire en sorte, comme mon collègue l'a signalé, qu'un abattoir sous réglementation provinciale exploité à Gatineau n'ait pas le droit d'expédier ses produits à Ottawa ni même de Timiskaming à Temiskaming. Voilà le genre de problèmes qui surviennent.

C'est le genre de problèmes que l'Agence canadienne d'inspection des aliments et que les autorités québécoises examinent à l'heure actuelle en vue de poursuivre un projet pilote visant à renforcer cette uniformisation. Cela ne veut pas dire qu'un système est plus faible ou plus fort que l'autre, mais tout simplement qu'ils sont différents. Toutes les parties sont très intéressées à se pencher sur ces différences pour réduire les restrictions imposées au mouvement des produits entre les provinces.

• (1250)

M. Lloyd Longfield: Excellent.

J'aimerais entrer davantage dans les détails, si vous me le permettez. Une des restrictions qui sont imposées ou un des secteurs qui touchent notre compétitivité, découle de la taille du Canada et du réseau de transport. Bien souvent nos programmes de transport accordent un traitement préférentiel aux fermes et aux entreprises canadiennes.

Mais où en sommes-nous pour ce qui est des accords relatifs au système ferroviaire ou au camionnage en ce qui concerne le transport vers d'autres pays?

M. Frédéric Seppey: Pour ce qui est du transport vers d'autres pays ou à l'intérieur du Canada?

M. Lloyd Longfield: Je pense que les pays étrangers pourraient dire que nous accordons des subventions aux compagnies ferroviaires ou que nous le faisons pour faire en sorte que les systèmes d'autoroutes nous procurent un traitement préférentiel.

M. Frédéric Seppey: Ce n'est pas le genre de craintes que nous entendons relativement au système de transport.

Par le passé, c'est-à-dire il y a plus de 20 ans, nous avions des éléments en lien avec la Commission canadienne du blé et le système de transport des céréales dans l'ouest du Canada. Ces mesures ont été progressivement éliminées. Cependant, nous continuons d'avoir des problèmes logistiques pour ce qui est de la géographie dans l'ouest du Canada, surtout en ce qui touche l'exportation des céréales, et relativement à la concurrence avec d'autres produits de base qui dépendent sur les quelques ports existants sur la côte Ouest.

C'est une initiative que le ministre Garneau essaie d'établir dans le portefeuille des transports, et le ministre de l'Agriculture offre une collaboration étroite étant donné l'importance de cette question pour le secteur agricole canadien.

M. Lloyd Longfield: Oui, là où je voulais en venir est que la disparition de la Commission canadienne du blé a eu une incidence.

Pourrais-je partager une partie de mon temps avec mon collègue M. Peschisolido?

M. Joe Peschisolido: Pour poursuivre dans la même veine que M. Longfield, l'impression que me donne cette conversation c'est qu'il existera toujours des mesures ou des obstacles non tarifaires sinon les choses se passeraient comme au Japon, en Corée, en France ou en Chine.

Peut-être que ces pays et que le Canada ne veulent pas changer la donne parce que nous avons des sociétés bien distinctes, de sorte que nous essayons de gérer les choses et d'établir des règles qui reflètent nos valeurs et nos principes sans oublier nos intérêts.

Et il y a aussi de nouveaux pays qui...? Je sais que vous êtes responsables de la mise en oeuvre et non de l'élaboration des politiques, mais des pays comme l'Argentine ou le Brésil qui ont d'énormes marchés agricoles peuvent aussi songer à une certaine intégration. Est-ce une possibilité? On parle toujours des mêmes endroits, non?

M. Frédéric Seppey: Votre argument est très pertinent. L'Argentine a bien des points en commun avec le Canada. C'est principalement un pays exportateur qui affiche un excédent de production agricole. Nous collaborons avec des pays comme l'Argentine pour promouvoir les normes internationales ou l'idée qu'un pays n'ayant pas de règlement sur les limites maximales de résidus, par exemple, devrait suivre ces normes internationales plutôt que de partir de zéro et d'inventer de nouvelles limites. Un tel pays pourrait-il suivre l'exemple du Canada, qui a beaucoup d'expérience?

C'est pourquoi il est si important pour nous de participer aux organismes internationaux de normalisation, de coopérer sur le plan réglementaire et de faire part de notre expérience aux agences de réglementation étrangères.

Le président: Je vous remercie, monsieur Seppey.

Nous en sommes presque à la fin de la séance. Je réserve quelques minutes pour l'approbation du budget de notre étude.

Mais vous pouvez poser une question très brève, monsieur Shipley.

M. Bev Shipley: J'ai une question brève. Vous avez parlé de l'initiative mondiale sur la présence à faible concentration qui s'est amorcée en 2013, si je ne m'abuse. En tout, 15 pays y participent. Savez-vous où nous en sommes rendus? Pouvons-nous élargir cette initiative, ou sommes-nous sur le point d'en discuter avec nos partenaires commerciaux?

M. Frédéric Seppey: Nous avons tenu quatre réunions sur l'initiative jusqu'à présent. La dernière a eu lieu l'an passé en Italie. Nous espérons que la prochaine réunion se tiendra ce printemps.

Les 15 pays membres s'intéressent tous à la présence de faibles concentrations et sont principalement des exportateurs de céréales et d'oléagineux. Notre groupe a toujours invité des observateurs qui représentent les grands importateurs, comme l'Union européenne, le Japon ou la Chine. Nous veillons surtout à maintenir les discussions, car s'il y a bien une entité que nous devons convaincre, c'est un marché comme l'Union européenne. Nous voulons nous assurer qu'elle comprend notre point de vue et souligner qu'elle aussi a intérêt à régler la question.

• (1255)

M. Bev Shipley: Est-il possible d'examiner la question avec un plus grand nombre de nos partenaires commerciaux?

M. Frédéric Seppey: Nous travaillons en étroite collaboration avec les secteurs de l'industrie pour faire progresser la question de la présence de faibles concentrations à l'échelle internationale. Nous avons des intérêts communs avec les États-Unis et d'autres grands exportateurs agricoles. Nous faisons tout notre possible pour parvenir à un consensus international.

Le président: Monsieur Shipley...

M. Bev Shipley: Je pense que cette question a tout autant d'importance.

Je vous remercie, monsieur le président.

Le président: Je vous remercie, monsieur Shipley.

Je tiens à remercier les témoins d'aujourd'hui, qui nous ont beaucoup renseignés et fait comprendre à quel point le commerce est une question complexe, surtout à l'échelle internationale.

Je vous remercie infiniment, madame Melia, monsieur Seppey et monsieur Mayers, d'avoir témoigné devant le Comité.

Chers membres du Comité, je pense que vous avez tous reçu copie du budget de l'étude. Au fond, nous devons simplement suivre la procédure courante. Y a-t-il des questions sur l'ébauche de budget?

M. Bev Shipley: Ce n'est qu'un budget d'ordre général, n'est-ce pas?

Le président: Oui, c'est un budget tout à fait général.

Qui est en faveur de l'adoption du budget?

Des députés: D'accord.

Le président: C'est ainsi que se conclut la séance d'aujourd'hui. Je vous remercie beaucoup. On se revoit jeudi.

La séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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