



Chambre des communes
CANADA

**Sous-comité du commerce international, des
différends commerciaux et des investissements
internationaux du Comité permanent des affaires
étrangères et du commerce international**

SINT • NUMÉRO 016 • 1^{re} SESSION • 38^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 22 mars 2005

—
Président

M. John Cannis

Toutes les publications parlementaires sont disponibles sur le
réseau électronique « Parliamentary Internet Parlementaire » à l'adresse suivante :

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

Le Sous-comité du commerce international, des différends commerciaux et des investissements internationaux du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international

Le mardi 22 mars 2005

•(1535)

[Traduction]

Le président (M. John Cannis (Scarborough-Centre, Lib.)): Chers collègues, je déclare la séance ouverte. Nous avons des choses urgentes à régler.

Avant de présenter nos témoins, j'aimerais rappeler à tous que la sonnerie va retentir vers 17 h 15. Avec votre permission, quand nous aurons entendu nos témoins et terminé avec les questions, j'aimerais réserver 15 ou 20 minutes à une discussion au sujet de notre voyage, entendre des avis et déterminer où nous en sommes aujourd'hui, de manière à ce que nous puissions nous entendre, ou parvenir à un compromis sur la prochaine étape, puisque le temps approche où nous allons devoir rédiger notre rapport. Nous le ferons à huis clos. Le secrétaire parlementaire est ici, alors il pourra nous donner son avis aussi.

Madame Jennings.

L'hon. Marlene Jennings (Notre-Dame-de-Grâce—Lachine, Lib.): À quelle heure aviez-vous l'intention de poursuivre les travaux à huis clos?

Le président: Il est maintenant 15 h 35. Nous pourrions le faire à 16 h 45 ou à 16 h 50 au plus tard. Qu'en pensez-vous?

L'hon. Marlene Jennings: C'est très bien. On aurait ainsi une demi-heure pour discuter avant l'appel de la sonnerie.

Le président: Est-ce que tout le monde est d'accord, pour que nous puissions commencer? Parfait.

Là-dessus, j'aimerais souhaiter la bienvenue à nos témoins d'aujourd'hui. Chers collègues, nous accueillons M. Avrim Lazar, président et directeur général de l'Association des produits forestiers du Canada, et M. Roger L. Larson, président de l'Institut canadien des engrais.

Bienvenue.

M. Clyde Graham (vice-président, Stratégie et alliances, Institut canadien des engrais): Je m'appelle Clyde Graham. Roger ne sera pas ici aujourd'hui. Il est très malade.

Le président: Désolé, Clyde. Bienvenue.

Vous avez dix minutes pour faire une déclaration. Monsieur Lazar, voulez-vous commencer?

M. Avrim Lazar (président et directeur général, Association des produits forestiers du Canada): Certainement, comme vous voulez.

J'aimerais d'abord vous présenter mon collègue Joel Neuheimer, qui est notre directeur des échanges commerciaux.

Merci beaucoup, non seulement de nous avoir invités, mais aussi d'étudier cette question qui, à notre avis, est extrêmement importante pour l'avenir du Canada.

Je vais d'abord vous parler un peu de notre association et de l'industrie avant de discuter des marchés émergents, des possibilités qui existent et, surtout, de ce que le gouvernement peut faire pour nous aider à les saisir.

Rapidement, l'Association des produits forestiers du Canada est le seul organisme national à représenter l'industrie. Nous regroupons à peu près 75 p. 100 des entreprises qui la composent, de Terre-Neuve jusqu'à l'île de Vancouver. Nos membres sont des producteurs de pâtes et papiers et de bois massif. Ils sont établis dans 1 200 agglomérations du pays et 359 localités rurales dépendent entièrement de nos membres c'est-à-dire que, si l'usine ferme, la localité aussi. Il y a 900 000 emplois au Canada dans l'industrie forestière, et ce sont des emplois très difficiles à remplacer parce qu'ils sont nombreux dans les régions rurales. Ce sont des emplois bien rémunérés, qui offrent un salaire environ une fois et demie supérieur au salaire moyen, et qui sont dans bien des cas hautement spécialisés.

Nous exportons pour environ 45 milliards de dollars de bois par année, ce qui fait du Canada le principal pays exportateur de produits forestiers dans le monde. Il est suivi loin derrière par les États-Unis, dont les exportations sont deux fois moindres que les nôtres. L'industrie canadienne est, de loin, le plus important acteur sur le marché mondial des produits forestiers.

Nous exportons beaucoup—en fait surtout— aux États-Unis et c'est la raison pour laquelle le sujet de votre étude est si intéressant parce que, d'une part, nous avons toujours besoin de nouveaux marchés mais, d'autre part, nous devons vraiment devenir moins tributaires du marché américain. Voilà pourquoi le sujet de votre étude nous interpelle et nous stimule, et nous espérons pouvoir vous aider.

Quelle est la situation du marché pour les produits forestiers à l'ère des matériaux composites, de l'ordinateur et des nouvelles techniques de construction? À l'échelle mondiale, l'ONU prévoit que la demande en produits forestiers va augmenter de 3 p. 100 par année au cours des dix ou vingt prochaines années, donc le marché est en expansion. Pour ce qui est plus précisément des grands marchés émergents, en Chine, la demande progresse de 9 p. 100 par année et, en Inde, de 5 p. 100 par année. C'est un important marché à exploiter, et le Canada pourrait en accaparer une large part.

Par ailleurs, le nombre de pays exportateurs de produits forestiers a doublé au cours des quinze dernières années. Beaucoup de pays qui étaient nos clients, comme le Brésil, la Russie et la Chine, nous font maintenant concurrence. Les pays européens ont agi avec beaucoup de détermination pour percer dans les marchés émergents et sont donc, eux aussi, des concurrents très actifs. Donc, oui, la demande mondiale augmente, surtout sur les marchés émergents mais, non, le Canada ne peut vraiment pas tenir pour acquis qu'il aura sa part du gâteau. Il nous faudra être très combatifs et avisés pour conquérir ces marchés.

● (1540)

M. Avrim Lazar: Nous avons essentiellement trois mesures à vous recommander aujourd'hui et les trois visent justement à nous permettre d'avoir notre part du gâteau.

Il y a trois choses à faire. D'abord, il faut pénétrer le marché, ce qui veut dire que nous devons examiner l'accès, les tarifs douaniers, les barrières non tarifaires et l'antidumping, entre autres—et je vais revenir là-dessus dans quelques minutes. Une fois que nous avons accédé au marché, nous devons nous y implanter. C'est là que nos missions étrangères, nos délégués commerciaux et l'analyse des marchés deviennent très importants. En troisième lieu, il faut être concurrentiel au Canada pour être concurrentiel sur ces marchés. Je vais reprendre chacune de ces mesures, en commençant par l'accès aux marchés.

La plupart des marchés émergents, comme la Chine et l'Inde, ont des tarifs douaniers. Ils essaient de trouver des moyens de nous éloigner. Surtout, ils ont des tarifs douaniers sur des produits à valeur ajoutée. Si nous voulons être coupeurs de bois et porteurs d'eau pour eux, ils vont volontiers faire de nous une colonie économique, acheter nos matières premières, les transformer chez eux et nous revendre les produits finis. Ils ont des droits antidumping. Ils utilisent tous les trucs du métier pour créer des emplois chez eux et réduire les emplois dans les pays qui disposent des ressources.

Nous recommandons d'abord de chercher énergiquement à éliminer tous les obstacles tarifaires et non tarifaires du GATT dans le secteur forestier. Nous demandons précisément l'établissement, au sein de l'OMC, d'une table du secteur forestier qui examinerait la possibilité d'ouvrir les marchés dans ce secteur, par exemple en réduisant les tarifs douaniers et en supprimant les droits antidumping, tout en examinant également les barrières non tarifaires.

De plus, au sein de l'OMC, le Canada est grandement tributaire des bonnes règles. Les règles qui nuisent à la compétitivité du Canada ont trait aux subventions. La Chine subventionne son industrie et crée de nouvelles capacités et de nouvelles usines, qui n'existeraient pas sans les subventions. L'Europe fait la même chose. Une immense usine vient d'être construite en Europe de l'Est et elle reçoit une subvention de plus de 40 p. 100. C'est pareil en Inde et en Corée. Donc, en plus de la table sectorielle sur les questions forestières en vue de supprimer les barrières tarifaires et non tarifaires, il faut que les subventions soient utilisées avec plus de discipline au cours du nouveau cycle de négociation de l'OMC, si c'est possible.

Enfin, il y a le règlement des différends. Il faut régler la question des droits antidumping et d'autres sujets délicats. Le cycle de négociation de Doha doit servir à ouvrir les marchés mondiaux aux produits forestiers. C'est la première recommandation : pénétrer les marchés.

La deuxième, c'est qu'il faut s'implanter sur ces marchés, et voici comment le gouvernement peut vraiment nous aider. Ce sont des marchés difficiles. Les Chinois sont bien capables de nous écartier, de

nous exploiter ou de partir avec notre argent. C'est très difficile de nous établir sur ces marchés. Parfois, les partenaires internationaux défendent leurs propres intérêts et nous avons besoin d'informations et de soutien sur place si nous voulons que nos entreprises puissent s'ancre dans ces marchés.

Le personnel en Chine et en Inde est aujourd'hui de premier ordre, mais il n'est pas assez nombreux. Si le Canada veut vraiment accéder à ces marchés, créer des emplois au Canada pour exporter là-bas, il va falloir accroître le nombre de gens sur place dans ces marchés émergents. Il est tout simplement insensé qu'une ou deux personnes aient à parcourir en tous sens plusieurs continents. Les retombées pour le Canada, si nous avons assez de gens, se calculeraient en milliers d'emplois ici. Donc, nous vous recommandons en deuxième lieu de consolider la présence du gouvernement canadien dans les marchés émergents pour qu'il puisse fournir des renseignements et du soutien aux entreprises qui essaient de s'y implanter.

Donc, d'abord il faut pénétrer les marchés et, ensuite, nous avons besoin d'aide pour nous y implanter. En troisième lieu, il faut devenir concurrentiels parce que nous ne sommes pas les seuls à essayer de vendre sur ces marchés. Le climat commercial au Canada a une grande incidence sur notre compétitivité sur ces marchés.

● (1545)

Je vais vous donner quelques exemples de ce qui nous inquiète à propos du climat commercial. Je vais commencer par les impôts. Évidemment, l'industrie se plaint toujours à ce sujet. Cependant, l'industrie américaine a fait une étude qui compare les taux d'imposition des industries forestières dans le monde, croyant qu'elle était la plus lourdement imposée. Or, une semaine plus tard, le dirigeant de l'industrie américaine m'a appelé pour m'offrir l'étude parce que c'est nous qui sommes les plus lourdement imposés. Cela a une incidence parce que, pour vendre en Chine et en Inde, il faut investir dans les usines au Canada, et on investit là où le taux d'imposition assure un rendement sur l'investissement.

Il y a ensuite la réglementation. Nous saluons l'initiative de la réglementation intelligente que le gouvernement a annoncée. Nous pensons qu'elle est pertinente. Nous avons travaillé au rapport sur ce sujet en étroite collaboration avec le gouvernement et nous estimons qu'il a vraiment mis en évidence ce qui devait être fait. Mais, à moins d'agir, ce rapport et ses bonnes intentions ne donneront rien.

J'ai passé 25 ans de ma carrière à m'intéresser à la réforme réglementaire, et cela me fait penser aux résolutions du Nouvel An. On est plein de bonnes intentions quand on les prend, et trois semaines plus tard rien n'a changé. Le dernier rapport est la meilleure résolution du Nouvel An que j'ai vue mais, à moins qu'on y donne suite, il ne va pas améliorer la compétitivité du Canada. Il ne faut donc pas seulement parler de réglementation intelligente, mais il faut être résolu à établir cette réglementation et à mettre en oeuvre le rapport.

La dernière chose dont je veux parler à propos du climat commercial est la politique sur la concurrence. Cette politique oblige le Bureau de la concurrence à empêcher une trop grande concentration des entreprises canadiennes, ce qui pourrait faire monter les prix au Canada. Mais nous exportons 88 p. 100 de ce que nous fabriquons. Le marché est mondial. On peut acheter du tapis et du bois de partout dans le monde au Canada.

À moins d'être de taille assez grande, les entreprises ne réussiront pas. L'industrie européenne est plus concentrée et imposante que la nôtre. L'industrie américaine aussi. À Singapour et en France, les entreprises du secteur forestier sont plus grandes qu'au Canada. Il n'est pas toujours mieux d'être gros mais, pour exporter, c'est presque toujours mieux. Si on veut occuper un marché restreint ici et là, on peut être une petite entreprise. Si le Bureau de la concurrence ne nous permet pas de nous regrouper pour être d'envergure mondiale, nous ne pourrions pas être concurrentiels.

La concurrence exige des investissements qui ne sont possibles que si l'entreprise est de taille suffisante. Seules les entreprises assez imposantes peuvent avoir la résistance nécessaire pour tenir bon en Chine pendant dix ou quinze ans ou développer un marché en Inde, ou encore effectuer les recherches voulues pour adapter leurs produits aux besoins particuliers de ces marchés.

Je vais récapituler rapidement. Le marché est vaste et il grossit chaque année. Nous sommes le principal pays exportateurs de produits forestiers dans le monde. Nous pouvons le rester, mais nous devons pénétrer les marchés, ce qui suppose l'amélioration du régime commercial mondial. Nous devons nous y implanter grâce à une présence accrue sur le terrain pour nous aider. Et nous devons être concurrentiels, c'est-à-dire qu'il nous faut rapidement rendre le climat commercial au Canada plus favorable.

Merci.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Lazar.

Nous allons donner la parole à M. Graham.

M. Clyde Graham: Je m'appelle Clyde Graham, et je suis le vice-président de l'Institut canadien des engrais. J'aimerais remercier Avrim qui a présentés beaucoup d'arguments, auxquels nous souscrivons, pour accroître et protéger notre place sur les marchés émergents.

L'Institut des engrais est le porte-parole de l'industrie canadienne des engrais. Il représente les fabricants, les grossistes et les détaillants de l'industrie. Il s'occupe des questions touchant l'élaboration des politiques, le développement des connaissances et l'éducation, la bonne gestion des produits et les services industriels.

Les principaux fabricants d'engrais au Canada sont notamment Agrium, CF Industries, Mosaic, Nitrochem, Orica, Pacific Ammonia, Potash Corporation of Saskatchewan, Saskferco, Sherritt, Simplot Canada et Terra Industries. Parmi nos membres détaillants et grossistes, on compte Saskatchewan Wheat Pool, McCain Fertilizers, Imperial Oil, Cargill, Sylvite, International Raw Materials, la Coopérative fédérée de Québec, Agricore United et Agronomy Company.

Nous énonçons les prises de position de l'industrie sur des questions qui touchent tout le cycle de vie des engrais, depuis leur fabrication jusqu'à leur application par les producteurs agricoles. Nous nous intéressons particulièrement à la santé du secteur agricole au Canada et dans le monde.

Il y a 24 grandes usines de production au Canada qui sont surtout concentrées en Saskatchewan et en Alberta; on produit toutefois un peu de potasse au Nouveau-Brunswick, de l'azote et du phosphate en Ontario ainsi que de l'ammoniaque en Colombie-Britannique.

Le Canada est un joueur mondial dans l'industrie des engrais. Nous produisons environ 24 millions de tonnes par année d'azote, de phosphate et de potasse au Canada et, là-dessus, nous en exportons 18 millions de tonnes. Le Canada fournit à peu près 12 p. 100 de tous les engrais minéraux utilisés dans au-delà de 70 pays dans le monde.

Pour ce qui est de notre contribution à l'économie canadienne, chaque année, les producteurs agricoles canadiens utilisent pour environ 2 milliards de dollars d'engrais, fabriqués surtout au Canada. Les exportations dans le monde s'élèvent à environ 4 milliards de dollars par année. L'industrie emploie quelque 12 000 personnes et, à elle seule, l'industrie de la potasse verse 300 millions de dollars par année en impôts fédéraux et provinciaux.

Il y a aussi des emplois connexes. Par exemple, nous utilisons 9 p. 100 du gaz naturel consommé au Canada pour fabriquer nos produits, surtout l'azote et la potasse. Notre produit est le troisième en importance expédié par train. Le gaz naturel est une matière première cruciale pour la production d'azote. Le soufre est aussi un élément nutritif pour les végétaux qui sert habituellement à la fabrication du sulfate d'ammonium. Le phosphate et la potasse sont extraits au Canada et sont transformés directement en engrais finis.

Les engrais azotés ne sont généralement pas exportés sur les marchés émergents. Ils sont soit utilisés au Canada, soit exportés aux États-Unis. Environ 60 p. 100 des engrais azotés fabriqués au Canada sont exportés aux États-Unis. Nous allons probablement tous convenir que ce n'est pas un marché en émergence, mais il reste qu'il est très florissant.

C'est surtout la potasse que le Canada exporte sur les marchés émergents. La potasse est un minerai extrait principalement en Saskatchewan. Le Canada possède certains des principaux gisements de potasse dans le monde. Il y a aussi deux mines au Nouveau-Brunswick. Nous utilisons la potasse au Canada, et nous en exportons de grandes quantités aux États-Unis. Cependant, les principaux marchés de la potasse canadienne se trouvent à l'étranger. Nous en exportons 95 p. 100 pour n'en garder que 5 p. 100 au Canada, ce qui montre l'importance de nos réserves.

● (1550)

Canpotex est l'agence d'exportation des trois producteurs de potasse du Canada : Potash Corp., Agrium et Mosaic, qui s'appelaient autrefois IMC Global. Canpotex travaille de concert avec ces trois entreprises pour l'exportation des engrais potassiques.

La production mondiale de potasse a atteint plus de 45 millions de tonnes métriques en 2003. Le Canada a été le plus important producteur de potasse en 2003, avec une production de 14,2 millions de tonnes métriques.

Parmi les facteurs qui stimulent à long terme la demande en potasse, mentionnons l'accroissement de la population mondiale et des revenus, qui crée une demande pour des denrées alimentaires de meilleure qualité; la diminution des terres agricoles disponibles; et le rôle des engrais dans l'augmentation du rendement des cultures sur ces terres. De plus, l'expansion économique que connaissent la Chine, l'Inde et le Brésil, en particulier, fait augmenter la demande pour les produits agricoles, notamment les produits de plus grande valeur. Par conséquent, les agriculteurs réagissent en utilisant de plus grandes quantités d'engrais pour obtenir les rendements et les produits de qualité que les consommateurs exigent aujourd'hui.

À plus court terme, les facteurs qui influent sur la demande en potasse comprennent les subventions gouvernementales sur la production de potasse dans les pays qui nous font concurrence; la conjoncture politique et économique, évidemment; les prix des produits de base; et les stocks mondiaux de grains et les stocks de potasse que peut posséder l'acheteur et qui peuvent augmenter à l'occasion.

Les quatre plus grands acheteurs étrangers de potasse canadienne sont la Chine, le Brésil, l'Inde et la Malaisie. Ces pays comptent pour 70 p. 100 du commerce mondial de potasse. Nos plus grands compétiteurs sur les marchés d'exportation sont la Russie, Israël et l'Allemagne.

Globalement, Canpotex détient 30 p. 100 des marchés où l'entreprise est active. Cette part varie considérablement d'un marché à l'autre, mais Canpotex est un acteur très important sur tous les marchés qui représentent un débouché. L'activité commerciale sur ces marchés a totalisé environ 22 millions de tonnes métriques en 2003.

La demande en potasse est actuellement à la hausse. La potasse prend de l'expansion sur les marchés des produits de base. À mon avis, on a sous-estimé la demande. Avec des économies en effervescence, la Chine, le Brésil et l'Inde achètent beaucoup de potasse. Les prix des produits de base sont élevés et les stocks mondiaux de grains atteignent des records, ce qui incite davantage les agriculteurs à augmenter leurs rendements par l'utilisation d'engrais.

Les ventes de potasse ont atteint des niveaux records dans de nombreux pays où Canpotex était actif en 2003. Ces records ont été enregistrés notamment en Chine, en Inde, en Malaisie, en Indonésie, au Vietnam et au Brésil. En 2004, on estime que les ventes de potasse ont dépassé les 24 millions de tonnes métriques.

Les marchés émergents sont à l'ordre du jour aujourd'hui, ce qui est fort intéressant. Le Canada est, depuis longtemps, un important exportateur dans de nombreux marchés dont il est question aujourd'hui. La Chine, par exemple, est ce que vous pourriez appeler un marché établi pour la potasse depuis 1984. L'industrie canadienne de la potasse a reconnu depuis longtemps l'importance des marchés émergents et y a joué un rôle actif.

L'industrie canadienne de la potasse connaît du succès sur les marchés émergents en grande partie parce qu'elle s'est afféree à développer des marchés. À l'heure actuelle, Canpotex dépense environ 1 million de dollars par année partout dans le monde pour promouvoir l'utilisation de ses produits auprès des agriculteurs, par l'intermédiaire des ministères de l'agriculture et des services de vulgarisation.

L'industrie elle-même appuie également l'Institut potasse et phosphate, un organisme de recherche scientifique qui offre des services de vulgarisation dans le monde entier. Que ce soit par l'intermédiaire des ministères de l'agriculture ou directement dans le cadre de journées champêtres, l'Institut parle de la valeur de la potasse et montre comment cet engrais doit être utilisé et comment on peut en tirer un rendement optimal.

• (1555)

À certains égards, les engrais minéraux représentent un produit relativement nouveau. À la ferme où j'ai grandi en Saskatchewan dans les années 60, je me souviens que mon oncle et mon père avaient eu une discussion autour de la table sur la pertinence d'utiliser des engrais. Dans de nombreux pays du monde, les engrais minéraux ne sont pas universellement acceptés. Nous avons une

occasion en or de progresser sur certains marchés et nous devons, bien sûr, conserver ceux que nous avons déjà.

J'ai rencontré récemment certains délégués commerciaux dans le cadre de la réunion de l'Association canadienne des prospecteurs et entrepreneurs, à Toronto. Ils étaient là pour s'entretenir avec des responsables de l'industrie minière. La potasse est extraite de mines souterraines en Saskatchewan—je ne vous ai pas beaucoup parlé du produit—et il était très encourageant de voir qu'ils étaient prêts à promouvoir le produit, comme vous pouvez l'imaginer. Certains d'entre eux connaissaient bien le produit, tandis que d'autres devaient en apprendre davantage.

Le cas de la potasse peut être différent de celui des autres produits. Pour créer un marché, nous devons peut-être sensibiliser les gens au produit et à son utilisation, ce qui n'est peut-être pas nécessaire pour d'autres produits. Quand on offre ce genre de service-conseil, il faut que les délégués commerciaux s'y connaissent afin de développer ces marchés et les conserver.

Avrim a bien exposé certaines des préoccupations de l'industrie, que tous les députés connaissent, qu'il s'agisse d'établir des taux d'imposition compétitifs, d'adopter une réglementation intelligente ou encore de donner aux entreprises la capacité de fonctionner et de devenir compétitives sur la scène internationale. Ce sont tous des aspects importants, mais je ne vais pas en reparler ici.

Pour nous, le protocole de Kyoto est un enjeu particulier sur le plan de la compétitivité. Notre industrie est un important émetteur de CO₂ et elle a certainement besoin d'un régime comme celui de Kyoto pour demeurer compétitive sur la scène internationale. C'est important pour nous.

Quant à l'OMC, nous sommes en faveur de l'abolition des tarifs, non seulement pour la potasse mais pour tous les engrais. Nous sommes également d'avis qu'il y a des façons d'améliorer le mécanisme de règlement des différends. Nous avons été victimes de certaines mesures de rétorsion, en particulier par suite du différend commercial avec le Brésil. Il y a sûrement meilleures façons de faire, et je crois qu'on examine actuellement d'autres façons d'appliquer des mesures de rétorsion lorsque des pays manquent à leurs obligations dans le cadre de l'OMC.

Par ailleurs, nous croyons que lorsque d'autres industries canadiennes font la promotion de leurs produits à l'étranger, elles doivent être sensibles aux répercussions que cette promotion peut avoir sur d'autres produits. L'Institut canadien des engrais soutient les efforts que l'industrie de l'agriculture biologique a déployés pour développer un créneau commercial. Dans la conjoncture actuelle, les agriculteurs doivent saisir tous les débouchés possibles, et nous nous réjouissons des gains qu'ils ont réalisés sur le marché. Toutefois, lorsqu'on fait la promotion de cette industrie, en particulier dans les pays du monde qui ne sont pas familiers avec nos produits, il faut se garder de faire des allégations sur les effets bénéfiques de l'agriculture biologique sur l'environnement ou sur la santé en se fondant uniquement sur la science sans se préoccuper des répercussions sur la mise en marché.

Voilà les principaux points que nous aimerions faire valoir. L'industrie en général, mais celle de la potasse en particulier, est d'avis qu'elle a reçu un bon appui du gouvernement pour développer des marchés émergents au fil des années.

•(1600)

Le défi consistera à conserver les acquis que nous avons faits sur ces marchés et à faire en sorte que les politiques gouvernementales continuent de favoriser le développement de ces acquis, que ce soit dans les mines de la Saskatchewan, dans le système ferroviaire ou dans le fret maritime; à garantir un accès continu à ces marchés; et à veiller à ce que les agriculteurs partout dans le monde comprennent les avantages des engrais minéraux.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Graham.

Nous passerons immédiatement à la période de questions, en commençant avec M. Menzies.

M. Ted Menzies (Macleod, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci également à nos deux témoins pour leur présentation.

Monsieur Lazar, je vous félicite de ne pas avoir mis trop d'accent sur le dossier du bois d'oeuvre, bien que ce soit certainement l'une de vos plus grandes préoccupations.

•(1605)

M. Avrim Lazar: Si on me donne l'occasion...

M. Ted Menzies: Je suis certain que vous la saisissez.

Nous comprenons que cette situation a saboté votre industrie, mais je dois vous féliciter de regarder au-delà de ce problème. Nous en avons beaucoup parlé autour de cette table, et nous faisons du mieux que nous pouvons pour que la situation se règle, et le plus tôt sera le mieux.

J'ai toujours soutenu que l'OMC allait nous permettre d'ouvrir ces nouveaux marchés. Vous avez dit que l'accès aux marchés était très important. C'est la même chose pour l'industrie des grains et des oléagineux. L'escalade des tarifs est certainement un obstacle et entraîne l'imposition de tarifs plus élevés sur les produits à valeur ajoutée; c'est ce qu'on observe d'ailleurs dans de nombreuses autres industries.

Pouvez-vous nous parler un peu des barrières non tarifaires auxquelles votre industrie doit faire face?

M. Avrim Lazar: Certainement.

Les barrières non tarifaires viennent la plupart du temps des codes et des normes. Un pays élabore un code du bâtiment et, très subtilement, sans vraiment le vouloir, il dit que les constructeurs peuvent utiliser le bois local, mais non le bois d'un pays concurrent. Le dimensionnement et les spécifications sont parfois prévus dans les codes municipaux ou provinciaux, mais bon nombre d'exigences sont dictées par les codes et les normes.

Ces barrières viennent aussi parfois des exigences environnementales qui favorisent le processus de fabrication dans le pays qui érige ces barrières, au détriment des autres pays. Lorsque les répercussions environnementales sont les mêmes, les procédés des compétiteurs seront spécifiés.

Quelqu'un a dit que les tarifs sont l'héroïne de l'industrie : une fois que vous les avez, vous vous y accrochez.

M. Ted Menzies: Comme les subventions.

M. Avrim Lazar: Tout à fait.

Il est très difficile pour un dirigeant politique d'abolir un tarif. Les barrières non tarifaires sont la méthadone. Vous abolissez les tarifs et vous trouvez une autre façon de bloquer l'accès. Certains codes d'évaluation environnementale sont discriminatoires à l'endroit du Canada, parce qu'un registre de protection de l'environnement au Canada n'a pas le même poids qu'un autre registre ailleurs.

Ces barrières sont donc dissimulées sous des couvertures techniques, et elles sont très difficiles à percevoir à moins qu'on assiste à leur élaboration. Par conséquent, nous demandons d'examiner les règles de l'OMC concernant les barrières non tarifaires afin de nous donner certains recours et d'encourager une certaine discipline, pour que ces mesures ne soient pas utilisées de façon discriminatoire. Nous comprenons que chaque pays doit insister sur des normes environnementales élevées, qu'il doit établir des codes et des normes pour protéger ses citoyens, mais ces mesures ne doivent pas être commercialement discriminatoires.

M. Ted Menzies: Vous avez dit que les impôts canadiens étaient bien loin de ceux que paient vos compétiteurs. Pouvez-vous nous donner un ordre de grandeur?

M. Avrim Lazar: Nos impôts ne sont que légèrement supérieurs à ceux des Américains. Je n'ai pas les chiffres sous les yeux, mais je pourrais les faire parvenir au comité. Nos impôts sont très élevés en comparaison avec ceux du Brésil et de l'Indonésie. Toutefois, ces pays offrent peu de services en échange, alors je ne dis pas que nous devrions être imposés au même taux.

Cependant, je ferai deux observations. Premièrement, une réduction plus rapide du taux d'imposition nous rendrait certainement plus compétitifs. Deuxièmement, il conviendrait aussi d'examiner attentivement ce sur quoi nous sommes imposés. Il faudrait accélérer la radiation des coûts d'investissement. Les machines à papier coûtent entre 800 millions et un milliard de dollars. Vous n'en achetez pas chaque année. Or, vos compétiteurs partout dans le monde achètent de grosses machines modernes, qui sont plus rapides et moins coûteuses à faire fonctionner. Si on radiait les coûts d'investissement aussi rapidement que bon nombre de nos compétiteurs, nous acheterions des machines aussi rapidement et nous serions plus compétitifs.

La question n'est pas seulement de savoir combien d'impôts nous payons. Si vous voulez réduire les impôts, il faut le faire de façon à encourager la rotation des capitaux, les innovations et les nouveaux investissements. Nous avons rédigé un rapport technique à ce sujet, que nous serions heureux d'envoyer au comité. Nous l'avons déjà envoyé, évidemment, au Comité des finances.

M. Ted Menzies: Oui, nous aimerions certainement le consulter.

Ai-je encore quelques minutes?

Le président: Pouvez-vous envoyer ce rapport au greffier? Nous veillerons à ce qu'il soit distribué.

M. Avrim Lazar: Certainement.

Le président: Merci.

M. Ted Menzies: Vous avez parlé d'une augmentation de 3 p. 100 par année. Nos projets de reboisement seront-ils à la hauteur?

M. Avrim Lazar: Les projets de reboisement au Canada donnent une déforestation nulle. À l'heure actuelle, nous coupons 0,25 p. 100 des forêts du Canada chaque année. Nos activités se déroulent sur 25 p. 100 du sol forestier. Selon l'ONU et le World Resources Institute, une ONG mondiale, le taux de déforestation au Canada est nul. Nous avons encore 92 p. 100 de la couverture forestière originale que vous auriez trouvée à l'époque où la forêt était encore exploitée par les Premières nations. Nous avons perdu 8 p. 100, surtout en faveur de Toronto, de Sudbury et, je le crains, de l'agriculture. L'incidence sur la forêt est nulle. La régénération des forêts est notre gagne-pain, alors le Canada n'est pas menacé de déforestation.

Nous avons certes quelques problèmes. Dans certaines régions, les coupes ont été plus importantes que ce qu'on aurait souhaité. Il y a eu un certain déséquilibre au Québec, mais l'équilibre est en train d'être rétabli. Si nous nous comparons à n'importe quel autre pays, nos résultats sont aussi bons qu'ailleurs, meilleurs dans la plupart des cas, et s'améliorent chaque année. La déforestation n'existe pas au Canada.

Sur l'ensemble de la planète, la forêt pourrait-elle soutenir une hausse de 3 p. 100? Oui. Beaucoup de ressources forestières sont encore inexploitées à certains endroits, comme en Russie. L'approvisionnement mondial en arbres sera maintenu si le reboisement se poursuit.

À d'autres endroits, comme au Brésil, on traite les arbres comme d'autres cultures, et on ne fait que remplacer le café et les arbres fruitiers par des eucalyptus. On les cultive et, sept ans plus tard, on les abat, puis on plante d'autres semis. Il n'y a donc pas de pénurie mondiale de fibres.

• (1610)

M. Ted Menzies: Voilà une bonne nouvelle qui devrait être répandue. Je suis certain que vous faites des efforts dans ce sens, mais ce n'est pas ce que bien des gens entendent.

Monsieur Graham, je suis ravi de vous revoir. Il y a longtemps que nous nous sommes croisés.

Vous avez parlé encore une fois de l'OMC. Que doit faire le Canada pour que votre industrie soit en mesure de développer ses marchés? Au sein de l'OMC, quelles positions devons-nous prendre?

M. Clyde Graham: Il conviendrait certainement d'éliminer ou de réduire les tarifs. Il existe des tarifs, mais il existe aussi des barrières non tarifaires, comme tout ce qui a trait aux questions phytosanitaires. Je crois qu'Avrim a raison de dire que lorsque des pays abolissent ou réduisent leurs tarifs, ils trouvent souvent d'autres façons de limiter les échanges commerciaux. Il faut constamment faire preuve de vigilance pour garantir que les tarifs ne sont pas remplacés par d'autres mesures commerciales.

Nous aimerions également voir des changements dans les mécanismes de règlement des différends. Il est difficile de faire respecter les règles de l'OMC par des mesures de rétorsion; en général, ces mesures causent du tort à quelqu'un d'autre. Dans notre cas, bien que nous ayons du succès sur les marchés d'exportation, nous pouvons faire les frais de ces différends, et c'est ce qui est arrivé dans l'affaire Embraer, au Brésil.

Certaines propositions ont été formulées. Je ne les connais pas parfaitement, mais elles portent essentiellement sur d'autres façons de pénaliser les pays qui ne respectent pas les règles de l'OMC. Pareil système serait très utile dans le conflit du bois d'oeuvre, par exemple. Ce serait utile pour notre industrie de soutenir ce genre de mesures par l'intermédiaire de l'OMC.

Le président: Il reste environ deux secondes avant la fin de vos 10 minutes. Vous êtes fantastique.

M. Ted Menzies: Nous faisons bien les choses.

Le président: Nous donnons maintenant la parole à Mme Deschamps.

[Français]

Mme Johanne Deschamps (Laurentides—Labelle, BQ): Merci beaucoup.

Ma question s'adressera plus particulièrement à M. Lazar.

Je viens d'un comté où l'industrie forestière est très importante; il s'agit de la circonscription de Laurentides—Labelle, au Québec. Elle

se situe dans la région de Mont-Laurier, de l'Abitibi, au nord de Mont-Tremblant. Vous m'avez un peu touchée lorsque vous avez dit que 350 communautés rurales dépendent de cette industrie. Il est probable aussi que les industries dans ces communautés sont de plus petite taille.

Comment peut-on favoriser l'accessibilité des PME à ce genre de marchés? Est-ce que ces petites entreprises ont plus de craintes? Est-ce qu'elles sont aussi bien outillées? Est-ce que l'information leur arrive aussi facilement? On parle d'accès à l'Internet. Dans les milieux ruraux, l'accès à l'Internet est plus lent, plus difficile. Est-ce qu'on pourrait mettre au service de ces petites entreprises de plus petites missions à l'étranger, pour qu'elles puissent en profiter, elles aussi? Est-ce que vous comprenez le sens de mes questions?

• (1615)

M. Avrim Lazar: Oui, je comprends bien.

Je crois qu'à la fin du compte, les petites entreprises vont dépendre des grandes entreprises. L'économie dans une communauté rurale est comme un écosystème: tout le monde dépend de tout le monde. Ainsi, quand nos grandes entreprises réussissent, toutes les petites entreprises qui dépendent de ces grandes entreprises réussissent. Je pense que l'avantage pour les petites et moyennes entreprises dans les régions rurales est que si des sociétés telles que Domtar, Abitibi Consolidated et Tembec peuvent réussir dans des marchés étrangers, cela va créer des occasions d'affaires pour toutes les petites entreprises qui dépendent de la santé de l'écosystème économique.

Pour la plupart des gens, c'est facile de dire que le gouvernement doit appuyer les petites et moyennes entreprises parce qu'elles ne sont pas tellement grandes, qu'elles n'ont pas les mêmes capacités, mais en réalité, ce sont les grandes entreprises qui créent assez d'activité économique pour soutenir toutes les autres entreprises. Certaines petites entreprises peuvent trouver des petites niches en Chine et en Inde, mais en réalité, il est peu probable qu'elles réussiront à long terme.

Quand on visite une ville où il y a une grande usine, on rencontre des gens qui recyclent les déchets pour en faire de l'énergie, d'autres qui fabriquent des articulations en forme de coudes et d'autres qui ont un contrat pour l'entretien de la cafétéria. Même les affaires de l'hôtel dépendent des gens qui vont visiter l'usine. C'est tout un écosystème économique. Alors, si on veut appuyer les petites entreprises, on doit appuyer les gens qui créent la richesse qui est distribuée dans cet écosystème.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup.

Madame Jennings, la parole est à vous.

L'hon. Marlene Jennings: Merci.

J'aimerais aborder les questions que vous avez soulevées au sujet de la concurrence. Vous avez parlé d'une étude qui a été réalisée aux États-Unis sur les régimes fiscaux. Les États-Unis croyaient que leur secteur des pâtes et papiers était le secteur le plus taxé au monde; or, il s'avère que le Canada remporte la palme à ce chapitre.

J'aimerais que vous expliquiez davantage un certain nombre de points. Vous avez parlé des amortissements de capital—de la nécessité d'être en mesure d'avoir accès à la technologie de pointe et de réaliser des investissements dans le matériel ou ailleurs—et du fait que les amortissements de capital prévus au Canada ne font pas le poids par rapport à ceux dont bénéficient les pays auxquels on livre concurrence. J'aimerais que vous nous donniez un peu plus de détails à ce sujet, monsieur Larson.

En consultant votre document, j'ai remarqué que vous soulevez un des problèmes...

M. Avrim Lazar: J'aime beaucoup Roger Larson, mais ce n'est pas moi.

L'hon. Marlene Jennings: Vous êtes Avrim Lazar.

M. Avrim Lazar: À certains moments, j'aurais souhaité être lui, mais je me suis fait à l'idée.

Le président: M. Graham est ici au nom de M. Larson.

L'hon. Marlene Jennings: Dans votre exposé, j'ai remarqué que vous avez parlé des signes qui montrent que les regroupements sont nécessaires si le secteur forestier veut se tailler une place sur le marché mondial, ainsi que de la façon dont nos lois, qu'elles proviennent ou non du Bureau de la concurrence, arrivent, dans certains cas, à dissuader les entreprises des secteurs des produits du bois et des pâtes et papier de se regrouper pour réaliser, notamment, des économies d'échelle. J'aimerais en savoir plus là-dessus. De quelles lois s'agit-il? Sont-elles fédérales ou provinciales?

Dans le document, on parle également des ressources. On dit que certaines politiques provinciales en matière d'accès aux ressources-freinent les regroupements, c'est-à-dire les fusions, pour permettre aux entreprises de se conformer aux lois provinciales. Je ne saisis pas bien, et c'est pourquoi j'aimerais que vous nous donniez plus de détails sur ce point.

J'ai également une question pour vous, monsieur Graham. Pendant que vous parliez, je lisais votre document. Je dois dire que je le trouve fascinant. J'ai moi-même déposé un projet de loi demandant qu'on interdise l'utilisation de pesticides chimiques à des fins esthétiques. À l'époque, le secteur agricole était grandement préoccupé par ce projet de loi et j'ai dû le rassurer en précisant que l'usage industriel ou agricole n'était pas en cause. Je suis très heureuse du travail que votre secteur a réalisé, entre autres, pour rendre les engrais inoffensifs sur le plan écologique et je vous félicite de vos efforts.

C'est la seule observation que je voulais vous faire. Désolée, je n'en ai pas d'autres.

•(1620)

M. Avrim Lazar: Ce sont vraiment d'excellentes questions et les deux sont interreliées. Si cela vous convient, je vais répondre à la première, puis à la deuxième, avant de faire le lien entre les deux.

L'hon. Marlene Jennings: Si vous désirez commencer par le bois d'oeuvre, libre à vous.

M. Avrim Lazar: Je vais faire preuve de discipline.

L'hon. Marlene Jennings: Pourquoi être discipliné? Je ne le suis pas.

Des voix: Oh oh!

L'hon. Marlene Jennings: J'abonde toujours dans le même sens que nos témoins experts. La suggestion vient d'eux.

Le président: Tous ceux qui participent aux séances du comité sont tellement enthousiastes qu'ils deviennent parfois surexcités. On peut toutefois comprendre pourquoi cela se produit.

M. Avrim Lazar: Si on veut être en mesure de soutenir la concurrence, il nous faut, à l'instar de nos compétiteurs, trouver des façons différentes de faire les choses. Comme notre secteur exige un apport en capital important, il faut de l'argent si on veut faire les choses différemment. Et il en faut beaucoup. L'argent circule, car c'est le facteur de production le plus mobile.

La société Abitibi-Consolidated doit, par exemple, décider si elle va investir le capital dont elle dispose au Canada, aux États-Unis, en Chine ou en Europe parce que cette entreprise canadienne exerce ses activités partout dans le monde. Il en va de même pour Weyerhaeuser, Tembec, et ainsi de suite. Les usines canadiennes se disputent les capitaux au sein de leurs propres entreprises et celles-ci doivent à leur tour affronter la concurrence d'entreprises du monde entier pour obtenir des capitaux.

Où va le capital? Il est investi là où il va donner un rendement. Donc, on doit d'abord déterminer si le climat commercial est propice au rendement. Comme les gens d'affaires sont des êtres surtout rationnels, ils vont examiner le coût de la réglementation, la situation des travailleurs, le contexte fiscal ainsi que la façon la plus rapide de déduire leurs investissements. Ils font des calculs. Donc, le climat commercial a une incidence directe sur la compétitivité future, et par conséquent, sur notre capacité de conserver des emplois. Si on peut obtenir un taux de rendement plus intéressant ailleurs, c'est là qu'on va investir son argent.

Il faut un certain temps avant de s'en rendre compte. Lorsque la décision est prise, personne n'en parle. L'entreprise n'annonce pas qu'elle va investir la plus grande partie de ses capitaux en Chine l'année suivante. Mais 5 ou 10 ans plus tard, on constate que les emplois diminuent ici et qu'ils augmentent en Chine. C'est une des conséquences de toutes les taxes réglementaires et de tous les autres frais liés aux activités commerciales.

L'autre aspect de la question qu'on oublie souvent, c'est que les investisseurs ne sont pas entièrement rationnels. Au même titre que n'importe qui, ils sont sensibles à la réputation et ils sont donc influencés par ce qu'on dit au sujet du Canada.

L'hon. Marlene Jennings: Ce message vise-t-il l'opposition?

M. Avrim Lazar: C'est un message qui s'adresse à nous tous.

L'hon. Marlene Jennings: Je m'amuse ici. Poursuivez. Un peu de sérieux, je vous prie.

M. Avrim Lazar: Je serais prêt à parier que ce qui a surtout nuit à notre réputation, c'est l'incertitude entourant Kyoto plutôt que les coûts de sa mise en oeuvre. Le manque de clarté entre les organismes de réglementation fédéraux et provinciaux a fait plus de tort à nos investissements que les chevauchements. La réputation dont jouit le Canada comme pays favorable aux affaires est tout aussi importante que ce qu'il en coûte pour faire affaire ici.

Si vous le permettez, je vais maintenant aborder la question de la taille de l'entreprise, pourquoi elle est importante et ce qui nous empêche d'aller de l'avant.

D'abord, en quoi la taille d'une entreprise est-elle importante? La question nous ramène à celle du coût du capital. Une entreprise évaluée à un milliard de dollars va obtenir du capital à un taux inférieur que celle évaluée à 500 millions de dollars. L'entreprise de 50 milliards de dollars va obtenir... Et ce, peu importe les qualités de l'entreprise, car les taux sont fixés en fonction de sa capitalisation boursière. Les grandes entreprises peuvent investir davantage parce qu'elles disposent de capitaux moins chers.

À quels autres égards cela est-il avantageux? Si vous voulez, par exemple, concevoir de nouveaux produits, expérimenter, exploiter de nouveaux marchés pendant plusieurs années ou tenter de convaincre les Chinois que la classe moyenne d'aujourd'hui doit posséder des maisons en bois parce que celles en briques sont nettement dépassées, votre entreprise doit être suffisamment importante pour investir dans tous ces secteurs.

D'après la Loi sur la concurrence, une entreprise ne peut pas croître à un point tel qu'elle risque d'influencer les prix au Canada. Cette disposition sert un intérêt public légitime. Mais la menace est très faible lorsqu'on l'analyse en fonction des intérêts publics, comme le fait d'offrir des emplois au Canada et dans les collectivités rurales du pays. Premièrement, il s'agit d'un marché mondial. Deuxièmement, nos produits sont achetés par de grosses compagnies qui sont plus regroupées que nous pouvons l'être. Le secteur de l'imprimerie est beaucoup plus regroupé que celui du papier. Les magasins Home Depot sont bien plus regroupés que le secteur du bois d'oeuvre. Donc, nous vendons à des gens qui ont plus d'emprise que nous sur le marché et qui ont entièrement accès aux marchés internationaux. Par exemple, j'étais dans les bureaux de Tembec, une entreprise fièrement canadienne. Elle utilise du papier à photocopie qui provient du Brésil parce qu'il coûte 20 p. 100 de moins. N'importe qui peut acheter du papier et du bois qui provient de n'importe où.

Le fait de limiter notre capacité de croître suffisamment pour être concurrentiel en invoquant le faux prétexte que les prix vont augmenter au Canada, c'est se tirer dans le pied. C'est défendre des intérêts théoriques au détriment de véritables intérêts publics, comme des emplois au Canada, car c'est ce dont il est question.

•(1625)

L'hon. Marlene Jennings: Puis-je faire remarquer que le fait que la Loi sur la concurrence fasse état de l'intérêt public et de l'établissement des prix au Canada n'est peut-être pas mauvais, mais que les événements, l'évolution à l'échelle mondiale et notre système économique rendent cela désuet dans une certaine mesure?

M. Avrim Lazar: Absolument.

L'hon. Marlene Jennings: Par conséquent, vous proposez que le gouvernement se penche de nouveau sur la Loi sur la concurrence et qu'il détermine si on devrait assouplir les critères sur lesquels le bureau ou le tribunal se fonde pour déterminer si une fusion est dans l'intérêt public. ou non. Les critères pourraient être assouplis si un secteur livre concurrence à l'échelle mondiale. Dans certains secteurs, on parle peut-être d'un marché qui n'est pas international mais plutôt nord-américain. C'est peut-être un des points sur lesquels le gouvernement devrait se pencher, comme vous le proposez, pour apporter des changements.

M. Avrim Lazar: Vous avez parfaitement raison.

L'hon. Marlene Jennings: Merci.

Le président: La séance se déroule tellement bien que j'aurai peut-être le temps de formuler une observation ou de poser une question avant la fin.

Je suis désolé, monsieur Julian. Je viens juste de vous voir. La parole est à vous.

[Français]

M. Peter Julian (Burnaby—New Westminster, NDP): Monsieur Graham, vous avez parlé de vos marchés existants. De votre côté, monsieur Lazar, vous avez parlé un peu de l'importance de diversifier les marchés.

Quels sont présentement les pourcentages des cinq premiers marchés pour chacune des industries? Je parle des États-Unis, du Brésil, de l'Inde et d'autres pays. Quel est le pourcentage des exportations de vos industries respectives dans les cinq premiers marchés, incluant les États-Unis?

[Traduction]

M. Clyde Graham: Ce sera difficile de vous donner ces renseignements en pourcentage. Je peux certainement vous obtenir

des données détaillées. Le plus important marché pour l'engrais azoté est sans contredit les États-Unis. On y expédie près de 60 p. 100 de notre production. On n'exporte pratiquement pas d'azote à l'extérieur de l'Amérique du Nord, simplement à cause de la nature du produit. Il est composé en grande partie d'ammoniac, une substance qu'il est plus facile d'expédier par train que par bateau. Malgré la nature du produit et selon les taux de fret, une certaine quantité d'urée entre au Canada par la côte Est.

Pour ce qui est de la potasse, nous en exportons des quantités considérables aux États-Unis, mais les marchés les plus importants sont ceux en émergence. La Chine, la Malaisie, l'Inde, le Brésil et, si je ne m'abuse, l'Asie du Sud-Est sont les principaux marchés pour la potasse. Toutefois, je peux vous obtenir les données commerciales officielles.

•(1630)

Le président: Excusez-moi, monsieur Graham, mais pouvez-vous nous transmettre ces données par l'entremise du greffier?

M. Clyde Graham: Oui.

Le président: Peter.

[Français]

M. Peter Julian: Quand on parle de la Chine, de l'Inde, du Brésil et de la Malaisie, parle-t-on de la majorité des exportations actuelles, ou y a-t-il plusieurs autres pays qui ont, eux aussi, de petites parties du marché?

[Traduction]

M. Clyde Graham: Ce sont là les principaux importateurs. En pourcentage, les importations vers d'autres pays seraient beaucoup moins importantes.

Donc, compte tenu de sa situation et de l'importance de son secteur agricole, la Chine peut faire une utilisation massive d'engrais. Les possibilités en Chine sont telles que la production chinoise de riz et de blé est en perte de vitesse. Parce que les régions rurales du pays comptent un nombre très important d'agriculteurs, les Chinois recherchent des récoltes à fort rapport économique et des cultures qui nécessitent une forte densité de main-d'oeuvre. Par exemple, ils se lancent dans la sericulture. Ils cultivent des fleurs et d'autres produits destinés à l'exportation, car ils doivent faire appel à la main-d'oeuvre abondante disponible en Chine. C'est une bonne chose pour nous parce que si on produit plus de récoltes à fort rapport économique, il y a de bonnes chances qu'on utilise plus d'engrais, en respectant les niveaux acceptables, bien entendu, pour obtenir la production souhaitée. Il est plus intéressant d'adopter de bonnes pratiques.

[Français]

M. Peter Julian: Avez-vous les chiffres?

M. Avrim Lazar: Je n'ai pas les chiffres exacts, mais on peut les chercher et les remettre au greffier.

La situation est complexe. En effet, quand on parle de pâtes et papiers et de produits forestiers, on parle de plusieurs produits. Les situations sont différentes pour le bois solide, pour le papier et pour les pâtes. La Russie exporte vers la Chine beaucoup de matériaux bruts comme du bois, des arbres. La Chine fait toute la transformation et vend les produits finis à la Russie et aux États-Unis. La Chine est aussi un grand exportateur de produits. Elle est maintenant le deuxième exportateur de meubles au monde, et son bois vient surtout de Russie.

On exporte beaucoup de pâtes en Chine et en Inde. Entre 1990 et aujourd'hui, nous avons multiplié par 10 nos exportations de pâtes. Nous sommes passés de 100 millions de dollars à un milliard de dollars. Pour le papier, la croissance est très lente à cause des tarifs qui favorisent les usines à l'intérieur de la Chine. Ils veulent nos produits, comme le bois et les pâtes, mais ils ne veulent pas que nous gardions les emplois rattachés à la transformation de ces ressources en produits à plus haute valeur ajoutée.

[Traduction]

M. Peter Julian: Je vous remercie.

Ma prochaine question porte sur le gros bon sens des consommateurs. Sur Internet, ils comparent de plus en plus les fiches des produits pour s'assurer que ceux qu'ils utilisent sont sans danger pour l'environnement. Pour chacun de vos deux secteurs, vous avez fait allusion à Kyoto. Je partage votre inquiétude quant à l'incertitude qui entoure le plan de Kyoto. On ne compte plus les fois où nous avons soulevé la question à la Chambre.

Ce que j'aimerais savoir, c'est ce que vous avez fait tous les deux dans vos secteurs respectifs, outre le fait d'attendre que le gouvernement propose un plan. De quelle façon vos secteurs ont-ils donné suite aux engagements pris à Kyoto? Aussi, pouvez-vous nous parler de l'image de marque des produits canadiens dans ces deux secteurs? Je pense en particulier à une image de marque qui reflète le caractère écologique de nos produits. C'est certainement un point auquel les consommateurs accordent de plus en plus d'importance.

• (1635)

M. Avrim Lazar: C'est une excellente question. Souhaitez-vous que je réponde en premier?

Par rapport à 1990, l'année de référence de l'Accord de Kyoto, l'industrie forestière a réduit de 28 p. 100 ses émissions de gaz à effet de serre. L'accord prévoyait je crois une réduction de 6 p. 100. Au cours de la même période, nous avons augmenté notre production d'environ 20 à 23 p. 100. Je ne me souviens pas des chiffres exacts, mais ils figurent dans le document. Donc, pour ce qui est des émissions à gaz à effet de serre, nous sommes en bonne voie d'atteindre une réduction de 50 p. 100. Il s'agit du seul secteur. non, excusez-moi, l'industrie sidérurgique l'a aussi fait. Nous avons signé un protocole d'entente avec le gouvernement dans lequel nous nous sommes engagés à réduire de 15 p. 100 l'intensité de nos émissions, et nous allons le respecter. Cela va nous demander de grands efforts, mais nous allons...

M. Peter Julian: J'aimerais bien que le gouvernement en fasse autant.

M. Avrim Lazar: À vrai dire, le gouvernement n'a pas été très coopératif à l'égard des engagements qu'il a pris dans ce protocole d'entente, mais on ne veut pas aborder cette question aujourd'hui, car elle ne concerne pas les marchés émergents.

Donc, avons-nous donné suite aux engagements pris à Kyoto? Oui, nous l'avons fait, et principalement en remplaçant les combustibles. Nous sommes passés des combustibles fossiles à l'utilisation de la biomasse. Dans nos usines seulement, on produit actuellement la même quantité d'électricité que trois réacteurs nucléaires. On produit suffisamment d'électricité en permanence pour combler tous les besoins de Vancouver à ce chapitre. Nous n'allons pas lui donner, car nous l'utilisons pour faire fonctionner nos usines, mais nous produisons une énorme quantité d'électricité entièrement renouvelable et verte, ce qui s'inscrit dans l'approche de Kyoto, et nous prévoyons doubler la production.

Nous envisageons de devenir autosuffisants sur le plan énergétique et nous prévoyons commencer à desservir les collectivités rurales qui dépendent de nous sur le plan économique. Nous nous préparons à leur vendre de l'électricité de telle sorte qu'on n'aura pas à utiliser les longues lignes de transport qui laissent s'échapper une énorme quantité d'électricité. Je dois d'ailleurs reconnaître que, dans son dernier budget, le gouvernement a commencé à traiter sur un même pied d'égalité l'énergie tirée de la biomasse et l'énergie éolienne, ce qui va faire accélérer les choses. Il s'agit d'une excellente initiative.

Avons-nous fait assez de promotion à ce sujet? Nous ne ratons jamais une occasion d'en faire, mais je voudrais revenir aux recommandations pour le gouvernement. Il y a quelque chose que le gouvernement pourrait facilement faire pour favoriser les emplois au pays.

Le président: Pour les marchés émergents?

M. Avrim Lazar: Oui, certainement. Ce serait facile pour le gouvernement de dire que l'industrie forestière canadienne agit pour prévenir les changements climatiques.

On ne réduit pas la superficie des forêts canadienne. Il y a quelque temps, nous avons commandé une étude réalisée par un professeur de Yale. Cette étude comparait notre industrie à toutes les autres et il est ressorti que nos règlements sont aussi sévères que ceux en vigueur ailleurs dans le monde. Aucun autre pays a des normes plus rigoureuses que les nôtres. Nous avons un meilleur bilan à ce chapitre que la plupart des autres pays et nous nous améliorons constamment.

Nous avons besoin que le gouvernement canadien mette en valeur notre bilan sur tous ces marchés. Nous le faisons, mais lorsque cela vient de nous, seule la moitié des gens nous croient. Nous ne produisons pas de statistiques. Tout ce qui prouve que nous avons un bon bilan provient des statistiques du gouvernement ou des ONG. On ne brandit pas nos propres statistiques. Donc, les données que nous présentons sont crédibles, mais si c'était le gouvernement qui faisait la promotion des produits canadiens en faisant valoir leur durabilité et leur caractère écologique, cela contribuerait à imposer notre image dans ces marchés.

Jusqu'à présent, les éloges sont plutôt tièdes. Le Canada est réticent à dire que nous faisons du bon travail. Les Français le font, les Américains le font—je ne prétends pas qu'ils déforment la vérité, mais disons qu'ils le font sans modestie. Ils encensent leurs produits. De son côté, le gouvernement canadien hésite presque à dire que nos produits sont convenables. Les clients s'imaginent d'ailleurs que le gouvernement canadien ne nous appuie pas. Les Canadiens ne sont sans doute pas aussi doués pour se vanter.

Le président: Le ministre de l'Environnement est-il au courant de la situation, monsieur Lazar? Je crois savoir qu'il va bientôt comparaître devant le comité.

M. Avrim Lazar: Le ministre Dion connaît bien notre bilan en ce qui a trait aux émissions de gaz à effet de serre, et il nous en a d'ailleurs félicités. Il est également au fait de nos progrès sur le plan de la qualité de l'eau et, là encore, il nous a félicités. Il connaît aussi notre bilan en matière de qualité de l'air, et il a reconnu nos efforts, même s'il nous a dit qu'on pouvait faire mieux à cet égard. Il a raison, et nous prévoyons faire mieux sur le plan de la qualité de l'air. Les ministres de l'Environnement et des Ressources naturelles savent ce qu'on a réalisé en matière d'intendance des forêts, et ils nous en ont félicités.

Nous avons accepté toutes les félicitations, mais nous nous sommes engagés à continuer de nous améliorer, car c'est ce qui nous garde concurrentiels.

Le président: Voulez-vous conclure, je vous prie? Je sais que M. Julian attend une réponse de M. Graham.

M. Avrim Lazar: Cela fait suite à ce qu'il m'a demandé au sujet du bois d'oeuvre.

Le président: C'est autour de M. Julian depuis un peu plus de 11 minutes, et je veux passer la parole à Mme Deschamps puis, si le temps le permet, à M. Menzies.

M. Clyde Graham: Je vais tenter d'aborder un certain nombre de points.

Notre secteur a également réduit considérablement ses émissions de gaz à effet de serre. Nous rencontrons souvent nos collègues des autres secteurs et tout le monde a effectué ce genre de réductions.

Je vais vous obtenir les chiffres précis pour la production d'engrais azoté. Je ne les ai pas apportés avec moi. Tout ce que je peux vous dire pour l'instant, c'est qu'ils sont légèrement inférieurs à ceux du secteur forestier, mais je vais fournir ces informations au comité.

Dans le cas de l'engrais azoté, toutefois, de 70 à 80 p. 100 des coûts de production—sans le capital— vont pour le gaz naturel. En effet, le coût du gaz naturel a pratiquement doublé depuis cinq ans. Il est très élevé. Si vous déteniez des actions dans une société cotée en bourse et qu'on vous disait que les directeurs d'usine n'ont pas tout fait ce qu'il fallait pour utiliser de façon rationnelle le gaz naturel, vous vendriez vos actions. Le coût est tellement considérable pour notre industrie que tous les efforts ont été déployés pour mettre en oeuvre des mesures d'optimisation de l'efficacité et réduire au minimum l'utilisation du gaz naturel.

L'une des particularités de l'engrais azoté, c'est que nous utilisons l'azote comme matière première. Nous retirons l'hydrogène du gaz naturel et le combinons à l'azote pour faire de l'ammoniaque qui est à la base de tous les produits azotés.

Je voudrais soulever brièvement d'autres points. Nous sommes en train de négocier un protocole d'entente. Au cours des derniers jours, il y a eu une certaine incertitude quant à l'orientation de la politique du gouvernement. Le ministre Dion a tenté de clarifier un peu les choses. Nous voudrions certes signer ce protocole d'entente le plus tôt possible. Nous avons accompli une somme incroyable de travail avec Ressources naturelles Canada pour définir notre industrie et les obligations à respecter. Nous aimerions conclure cette entente dans les plus brefs délais.

J'aimerais aborder brièvement d'autres points, mais je ne veux pas m'attirer d'ennuis avec la présidence...

• (1640)

Le président: Vous avez la parole depuis plus de 14 minutes. Vous allez nous excuser, mais nous allons devoir siéger à huis clos plus tard pour discuter de questions administratives.

M. Clyde Graham: C'est bien.

À l'égard du respect de l'environnement dans l'industrie, ce qui explique en partie pourquoi les forêts ne sont pas dépeuplées, c'est que nous sommes en mesure de produire beaucoup plus d'aliments sur la même base agricole. Nous tirons une production maximale des terres agricoles existantes.

M. Avrim Lazar: J'abonde dans le même sens. L'une des principales raisons qui expliquent pourquoi la superficie des forêts canadiennes ne diminue pas, c'est qu'on utilise de moins en moins de terres pour l'agriculture, ce qui contribue à regarnir nos forêts.

M. Clyde Graham: C'est vrai, et on reconvertit actuellement des terres marginales en terrains marécageux et, dans certains cas, en terrains boisés et en d'autres genres de production.

L'autre chose, c'est que nous croyons que l'engrais joue un rôle important pour piéger le carbone dans les sols. Il en est question dans notre rapport. Nos produits sont très importants à cet égard. Nous avons fait valoir cet argument lors de la CP 10 et nous allons le refaire à la CP 11.

Le président: Nous allons maintenant passer à une question de Mme Deschamps. Comme elle n'a pas pris beaucoup de temps, elle le mérite bien.

[Français]

Mme Johanne Deschamps: Ma question s'adresse à M. Lazar.

Plus tôt, vous avez fait une suggestion, et j'aimerais vous renvoyer la balle en vous demandant quels principaux avantages tirerait l'industrie forestière de la création d'une table forestière à l'OMC.

M. Avrim Lazar: À l'heure actuelle, l'industrie dépend presque totalement des exportations. Certains pays font obstacle à nos activités en imposant des tarifs. Si l'OMC impose une réduction de ces tarifs sans qu'il y ait une table spécifique à l'industrie forestière, cette réduction risque fort de ne pas être une priorité.

À titre de pays qui dépend beaucoup de son industrie forestière, nous devrions avoir comme priorité de créer une table à l'OMC, afin que ces réductions soient précisées. En fait, ce serait assez facile à faire, parce qu'à l'OMC, les vraies tensions se situent entre les pays en développement et les pays industrialisés. Plusieurs pays en développement exportent des ressources naturelles. Il nous serait possible de créer des alliances avec ces pays et d'obtenir un peu d'appui de leur part, ce qui serait difficile à l'égard de questions plus ardues comme la propriété intellectuelle, l'agriculture, etc.

• (1645)

Mme Johanne Deschamps: Merci.

[Traduction]

Le président: Merci.

Avant de lever la séance, j'aimerais simplement faire une observation. Notre comité n'est pas celui qui s'occupe de l'environnement certes, mais vous avez parlé du respect des engagements pris à Kyoto. Il s'agit de règles internationales et ce n'est pas tout le monde qui s'y conforme. Nous faisons des efforts en tant que pays pour respecter les règles, mais nos concurrents, comme les États-Unis et d'autres pays... Ne pensez-vous pas que cela nuit à notre capacité d'être aussi concurrentiel qu'on souhaiterait l'être?

Autre parenthèse, vous avez dit, monsieur Lazar, qu'on a besoin de bonnes règles à l'égard de l'OMC. Nous connaissons certains des problèmes auxquels nous faisons face actuellement. Même si on dispose à présentement de bonnes règles qui vont sans doute se bonifier avec le temps, si on ne les applique pas et qu'on ne les respecte pas, cela donne lieu à des appels successifs. Comment envisagez-vous que cela puisse fonctionner un jour?

Vous pouvez aussi répondre à la question, monsieur Graham.

Les règles sont bonnes et nous devrions en avoir. Ce serait avantageux pour tous si chacun les respectait. Mais que passe-t-il si on ne peut pas les faire respecter?

M. Avrim Lazar: Ce sont deux excellentes questions, et je vais y répondre.

En ce qui concerne Kyoto et la compétitivité, tout dépend du secteur, car la situation est différente d'un à l'autre. Notre secteur a combiné l'efficacité énergétique, la qualité de l'air et peut-être les objectifs de Kyoto d'une manière qui est rentable pour nous. Si on achète un nouveau chauffe-eau et qu'on opte pour une énergie propre et renouvelable, on recouvre habituellement nos coûts en sept ans. Après cela, nous faisons en réalité de l'argent sur le plan de l'efficacité énergétique. En même temps, nous réduisons la pollution atmosphérique et nous respectons les objectifs de Kyoto.

Vous vous demandez peut-être pourquoi nous avons besoin du soutien du gouvernement, car nous avons sollicité son aide. La réponse, c'est en raison de la concurrence pour des capitaux. Il y a des intérêts privés certes, mais ce sont de meilleurs investissements qu'un nouveau chauffe-eau. Si le gouvernement veut assainir l'air dans l'intérêt public et atteindre les objectifs de Kyoto, nous demandons au gouvernement de nous accorder une certaine marge de manoeuvre de sorte que les investissements servent à d'autres.

Mais le fait d'avoir respecté les engagements de Kyoto a-t-il défavorisé l'industrie forestière? Non. Nous sommes parvenus à tout faire. Lorsqu'on opte pour l'efficacité, on économise de l'argent.

La deuxième question est beaucoup plus difficile. Que va-t-il se produire? D'abord, pourquoi se préoccuper des règles lorsque des pays, comme un que je ne mentionnerai pas mais dont le nom commence par É et finit par S, les enfreignent de manière flagrante...

L'hon. Marlene Jennings: Qui est situé de l'autre côté de la frontière?

M. Avrim Lazar: Oui, juste au sud du Canada.

Quand on ne fait pas respecter les règles, à quoi bon en avoir? En l'absence de règles, sur quoi s'appuierait-on?

Lorsqu'on va négocier avec les États-Unis, c'est-à-dire lorsque notre ambassadeur et notre premier ministre se rendent là-bas et que nous discutons avec les représentants de l'industrie, on peut leur dire qu'ils ont perdu toutes leurs contestations judiciaires. Les groupes d'experts de l'OMC et de l'ALENA leur ont dit premièrement qu'il n'y avait pas de subvention et deuxièmement pas de dommage. Si on n'avait pas cela, tout ce qu'on pourrait leur dire c'est de ne pas causer notre perte. Donc celui qui joue les caïds est toujours avantagé, et ce, avec ou sans règles, mais les règles sont vraiment utiles.

Où va le monde si les gens ne respectent plus les règles? Cela ne va pas changer grand-chose. Ceux qui détiennent le pouvoir écraseront toujours ceux qui en sont privés. C'est ainsi que le monde industrialisé traite les pays en développement. C'est aussi le traitement que les États-Unis nous réserve. Je suis certain que le Canada n'a jamais adopté cette attitude, mais ce n'est probablement pas le cas. Donc, on fait de son mieux, mais je ne désespère pas.

Le président: Je vous remercie tous les trois d'être venus aujourd'hui.

Cela étant dit, nous allons suspendre la séance pendant quelques minutes avant de reprendre nos travaux à huis clos.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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

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

Aussi disponible sur le réseau électronique « Parliamentary Internet Parlementaire » à l'adresse suivante :

Also available on the Parliamentary Internet Parlementaire at the following address:

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

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

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