



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 007 • 1^{re} SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le lundi 5 juin 2006

Président

M. Leon Benoit

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

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

Comité permanent du commerce international

Le lundi 5 juin 2006

• (1535)

[Traduction]

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

Conformément au paragraphe 81(4) du Règlement et à l'ordre de renvoi du mardi 25 avril 2006, nous allons nous pencher sur le Budget principal des dépenses 2006-2007, précisément les crédits 15, 20, 25 et 65 sous la rubrique Affaires étrangères et Commerce international.

Nous recevons aujourd'hui pour la deuxième fois au cours de cette courte session le ministre du Commerce international, l'honorable David Emerson.

Je vous souhaite la bienvenue, monsieur le ministre. Je vous remercie de vous être libéré volontiers pour venir comparaître devant notre comité.

Je vais vous laisser présenter les personnes qui vous accompagnent et faire votre déclaration, et ensuite, nous allons passer aux questions.

L'hon. David Emerson (ministre du Commerce international): Je vous remercie beaucoup, monsieur le président.

Chers collègues, je suis ravi de comparaître devant vous encore une fois.

Je suis en compagnie aujourd'hui des personnes qui sauront vous donner l'heure juste. Je suis accompagné de Marie-Lucie Morin, la nouvelle sous-ministre; de John Gero, le négociateur en chef pour le gouvernement du Canada à l'OMC et en fait lors de toutes les négociations commerciales; et de Kathryn McCallion, notre directrice financière, qui veille à l'exactitude des chiffres.

Je ne vais pas lire une déclaration écrite, monsieur le président; je vais plutôt faire quelques brefs commentaires.

Je dispose de combien de minutes?

Le président: Vous avez dix minutes ou plus, monsieur le ministre.

L'hon. David Emerson: Permettez-moi de brosser un tableau général. Je tiens la barre du ministère depuis environ trois mois et demi, et je crois qu'il est temps de vous donner une idée de mon point de vue quant aux priorités, à la position commerciale du Canada et à certaines des questions sur lesquelles moi-même, en tant que ministre, et vous, en tant que comité, devons nous pencher au cours des prochains mois.

Je dirais d'abord — et c'est d'ailleurs ce que nous affirmerons dans un rapport sur le commerce international qui sera publié jeudi — que les bilans commercial et économique du Canada ont été très bons, sinon excellents, ces dernières années. Dans ce rapport qui sera diffusé jeudi, vous constaterez que les exportations ont dépassé 516 milliards de dollars en 2005, ce qui est une somme record. De même, le compte courant affiche encore une fois un solde sans

précédent. L'économie canadienne dans son ensemble a enregistré de très bons résultats sur le plan macroéconomique, que ce soit au chapitre de la création d'emplois, du taux de chômage ou de la croissance de l'investissement dans le commerce de détail.

En général, l'économie dans l'ensemble du pays s'est portée très bien, mais je tiens à formuler une mise en garde à l'intention des membres du comité, car la vigueur que l'économie a enregistrée, tant sur le plan des échanges commerciaux qu'au niveau macroéconomique, est attribuable à deux facteurs qui ne continueront peut-être pas d'être présents et de contribuer ainsi à maintenir cette vigueur.

Premièrement, les membres du comité savent que les prix des produits de base ont été très élevés ces dernières années, surtout les prix de l'énergie, mais également ceux de bien d'autres matières premières. Cela a contribué à stimuler énormément l'économie canadienne et à offrir la possibilité aux entreprises du pays de faire des affaires dans le secteur des ressources naturelles, mais cela a aussi d'autres répercussions. Les gens constateront que la valeur du dollar canadien est montée en flèche au cours des trois ou quatre dernières années. En effet, il s'est apprécié d'environ 40 p. 100, et la plupart des analystes attribuent cette hausse en majeure partie à la vigueur du marché des ressources naturelles. L'augmentation de la valeur du dollar se répercute sur l'ensemble de l'économie, surtout sur le secteur manufacturier, qui a subi le contrecoup de la vigueur de l'économie. Cette conséquence s'est manifestée dans les régions, car au Canada l'industrie manufacturière est concentrée dans les régions. Par ailleurs, mis à part l'excellent rendement de l'économie, certains conflits sont survenus, et nous devrions en parler aujourd'hui.

L'activité économique a connu un essor considérable, tout comme l'emploi et l'investissement, durant les 11 dernières années, grâce à l'ALENA. Nous avons conclu l'Accord de libre-échange nord-américain le 1^{er} janvier 1995, je crois, et la plupart des gens pourront affirmer que l'ALENA s'est révélé très profitable pour le Canada ces 11 dernières années. Malheureusement, même si 97 p. 100 à 98 p. 100 de nos échanges commerciaux effectués en vertu de l'ALENA se déroulent très bien, certains différends liés à cet accord sont survenus, dont celui au sujet du bois d'oeuvre, qui est le plus connu.

● (1540)

Malheureusement, aux États-Unis, au Canada et au Mexique, le public a surtout entendu parler des différends commerciaux liés à l'ALENA plutôt que des aspects très positifs de cet accord. En effet, au pays, nous entendons beaucoup parler des éléments négatifs de l'ALENA à cause des différends commerciaux, et la situation est la même aux États-Unis. Il y a bien des réserves à l'égard de l'ALENA chez nos voisins du Sud de même qu'au Mexique.

Dans l'avenir, nous allons devoir accorder davantage d'attention aux moyens d'améliorer l'ALENA pour faire en sorte que le Canada continue de bénéficier des occasions que cet accord a permis de créer.

Lorsqu'on examine le contexte dans lequel le Canada devra réussir sur le plan commercial, force est de constater que la mondialisation a profondément modifié le paysage économique international. Nous vivons maintenant dans un monde où il ne s'agit plus vraiment de penser à quel bien exporter dans quel pays; il faut plutôt penser en fonction des chaînes d'approvisionnement mondiales.

Les chaînes d'approvisionnement mondiales impliquent souvent l'exportation et l'importation d'énormes quantités de biens dans un même secteur. Nous vivons dans un monde où l'économie mondiale s'appuie sur des chaînes d'approvisionnement, ce qui entraîne des investissements, souvent dans de multiples pays.

Cela crée un nouveau monde pour le commerce international et pour le Canada dans ce domaine. Cela signifie que le Canada ne doit plus simplement se concentrer sur les exportations ou les importations ou la balance commerciale. Il doit porter son attention sur le mouvement des capitaux d'investissement à l'échelle mondiale. Je ne parle pas uniquement des investissements au Canada, qui sont bien entendu importants et que nous voulons voir s'accroître, mais aussi les investissements canadiens à l'étranger, car les deux sont nécessaires pour que les entreprises et les travailleurs au Canada puissent contribuer aux résultats commerciaux et au développement de chaînes d'approvisionnement mondiales efficaces.

Ce sont là les défis auxquels nous sommes confrontés, et cela signifie que le Canada a beaucoup de travail à accomplir, notamment en ce qui a trait à la structure de nos accords commerciaux.

Nous savons tous que le Canada dépend d'un système commercial fondé sur un ensemble de règles qui soit stable et sûr. C'est un système de la sorte qui permet à un petit pays commerçant comme le Canada de prospérer au sein d'une économie mondiale dominée en grande partie par les États-Unis et par des puissances émergentes comme la Chine et l'Europe, et de participer à cette économie d'une manière assez juste et équitable.

Nous devons donc porter notre attention sur l'OMC, qui est le cadre au sein duquel les règles régissant le commerce sont établies de manière multilatérale. Il s'agit de la seule entité dans le monde qui fournit un véritable cadre législatif international qui définit les règles du commerce et de l'investissement.

L'ALENA s'est révélé extrêmement important, comme je l'ai dit plus tôt. Mais il faut se rappeler que l'ALENA n'est pas un accord fondé sur un cadre législatif international. Il s'agit d'un accord conclu entre trois partenaires, mais les différends liés à l'ALENA, comme nous le savons très bien, sont réglés en fonction des lois intérieures.

Lorsque les gens parlent du chapitre 19 de l'ALENA, qui concerne le règlement des différends, c'est qu'ils se demandent en fait si les Américains appliquent correctement leurs propres lois. Ceux qui pensent que dans le cas du conflit sur le bois d'oeuvre, par exemple, nous devrions lutter jusqu'au bout, et chercher à tout prix à remporter

nos batailles juridiques en vue de sauver le chapitre 19 de l'ALENA font erreur. Cela ne fera qu'amener le Congrès américain, qui est de nature protectionniste, à modifier ses lois ou à en adopter de nouvelles pour qu'il soit plus difficile de remporter des causes en vertu du chapitre 19.

● (1545)

C'est le chapitre dont nous disposons sur le règlement des différends dans le cadre de l'ALENA. Il n'est pas parfait, mais c'est mieux que rien.

Le chapitre 19 présente certains avantages, comme je l'ai affirmé la dernière fois que j'ai comparu devant le comité. Il nous permet de récupérer des droits de douanes après avoir remporté une cause. Mais l'ALENA doit être amélioré; et pour cela, il faut de la collaboration et de la bonne volonté au sein des partenaires en vue d'en faire un instrument plus efficace. Ce sera là une priorité.

Je tiens à signaler que le Canada a pris du retard au cours des dix dernières années sur le plan de l'établissement d'accords bilatéraux de libre-échange. Par exemple, les États-Unis et le Mexique ont conclu de nombreux accords de libre-échange avec d'autres pays. Les États-Unis ont conclu 12 accords avec 18 pays. Dans le cas du Mexique, il s'agit de 13 accords avec 43 pays. Pour sa part, l'Australie est un autre pays qui a signé une multitude d'accords de libre-échange. De son côté, le Canada n'a conclu qu'un seul accord de libre-échange au cours des cinq dernières années, à savoir avec Porto Rico.

Si vous croyez comme moi que la prospérité de notre pays dépendra fondamentalement des échanges commerciaux, nous devons veiller à la réussite du cycle de négociations de l'OMC. Nous devons aussi négocier de manière plus énergique des accords bilatéraux de libre-échange. Les accords de libre-échange signés par nos partenaires commerciaux créent des avantages pour nos concurrents dans des marchés tiers. Nous ne pouvons pas laisser les entreprises canadiennes être désavantagées à cause de la prolifération d'accords de libre-échange.

Je vais terminer par la question de la compétitivité. Les gens ont constaté qu'on a beaucoup parlé ces dernières années de la productivité au Canada. Nous n'affichons pas de très bons résultats à ce chapitre. Bien que notre bilan soit très bon sur le plan macro-économique, notre position concurrentielle n'est pas très solide et nous reculons par rapport aux États-Unis et par rapport à d'autres économies dans le monde qui connaissent une croissance fulgurante.

Dans le cadre de notre programme de développement des échanges commerciaux, nous allons devoir nous pencher sur le lien qui existe entre le commerce et la compétitivité. Cela signifie que nous allons devoir examiner un grand nombre de questions de politique concernant notamment la fiscalité, la réglementation, l'investissement dans l'infrastructure, le système de transport de la porte d'entrée et l'infrastructure en ce qui a trait à l'accès à large bande et à l'accès à l'économie de l'information. Tous ces domaines contribueront de façon essentielle à l'amélioration de la position concurrentielle du Canada.

En somme, parmi les principaux pays industrialisés, le Canada est celui qui dépend le plus des échanges commerciaux, ce qui signifie que nos résultats commerciaux seront à l'origine de notre réussite ou du mauvais rendement de notre économie. C'est donc dire que tout dépend de notre position concurrentielle et des progrès que nous réaliserons sur le plan de l'établissement d'accords commerciaux. Nos échanges commerciaux seront le moteur de notre économie et de la création de la richesse et ils détermineront notre capacité à financer nos programmes sociaux et à offrir les types d'emplois que souhaiteront nos enfants et nos petits-enfants.

Merci, monsieur le président.

Le président: Je vous remercie beaucoup, monsieur le ministre.

C'est un très bon résumé de ce qui se passe dans votre domaine. C'est un tableau réjouissant, mais qui comporte toutefois quelques ombres.

Avant que nous passions aux questions, je tiens à vous rappeler que le vote devrait avoir lieu à 16 h 10. S'il n'y a aucun changement, nous devrions partir vers 16 h 05.

J'aimerais qu'on puisse poser autant de questions que possible au ministre, alors je vais immédiatement céder la parole aux députés de l'opposition officielle, et ensuite je la donnerai aux bloquistes et aux conservateurs.

Monsieur LeBlanc, allez-y.

• (1550)

L'hon. Dominic LeBlanc (Beauséjour, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je vous remercie, monsieur le ministre, de vous être libéré pour comparaître encore une fois devant nous. Il y a quelques semaines, nous avons discuté avec vous du conflit sur le bois d'oeuvre. Vous comparez déjà à nouveau devant nous au sujet du Budget principal des dépenses — et je vous en suis reconnaissant — en compagnie de hauts fonctionnaires, à qui nous souhaitons également la bienvenue.

Monsieur le président, j'ai deux questions à poser au ministre, et s'il reste du temps pour d'autres questions, ou avant de quitter pour le vote, je sais que M. Maloney aurait quelques questions à poser lui aussi, ou peut-être pourra-t-il les poser lors de la deuxième ronde.

Le gouvernement précédent s'était penché sur une initiative qu'on avait appelé Commerce-CAN. Je sais que vous connaissiez bien cette initiative. Je crois savoir — et vous aurez peut-être davantage de détails à nous donner — qu'il s'agissait d'une initiative visant à accroître le budget du ministère de 470 millions de dollars en cinq ans, à expliquer aux petites et moyennes entreprises les enjeux que présentent les nouveaux marchés, à présenter le Canada comme un partenaire potentiel dans le marché de la haute technologie et comme un pays où on peut investir en vue de bénéficier de l'ALENA, à aider des petites et moyennes entreprises à percer certains des marchés nouveaux et émergents, et à accroître la présence des délégués commerciaux et des personnes qui travaillent au sein de votre ministère, qui, d'après ce que je sais, accomplissent un travail extraordinaire dans des circonstances difficiles, notamment en Chine.

Un de nos collègues a proposé de faire passer de cinq à 25 le nombre de postes en Chine, car ce pays compte 53 villes de plus d'un million d'habitants. Vous savez cela, monsieur le ministre, mieux que nous. J'aimerais savoir ce que compte faire votre ministère en ce qui concerne l'initiative Commerce-CAN. Pensez-vous obtenir ces fonds supplémentaires, et si c'est le cas, de quelle façon utiliserez-vous cet argent pour améliorer le travail que j'estime extraordinaire

qu'accomplit votre ministère dans les divers endroits dans le monde et ici même au Canada?

Je vais vous poser tout de suite, monsieur le ministre, ma deuxième question pour éviter de vous interrompre. La dernière fois que vous avez comparu devant nous, nous avons parlé des entreprises de deuxième transformation du bois. Vous avez déclaré — et je crois que c'est une déclaration très positive — que vous vouliez nommer une personne chargée de s'occuper directement des préoccupations de ces entreprises. Je sais qu'elles ont encore d'importantes préoccupations en ce qui concerne l'entente potentielle sur le bois d'oeuvre. Avez-vous déjà nommé quelqu'un pour travailler avec elles, par exemple, à l'établissement d'un quota ou d'une disposition visant à les protéger advenant la conclusion dans l'avenir d'une entente visant à régler un autre différend.

Aussi, vous avez parlé d'examiner des moyens pour faire en sorte que les entreprises canadiennes, qui vivent une période très difficile, puissent récupérer les dépôts plus tôt que le permettrait le mécanisme normal, qui est assez complexe. C'est ce que vous avez dit, en admettant que dix, neuf ou douze mois ne sont peut-être pas acceptables. Avez-vous des nouvelles à ce sujet-là.

Merci.

Le président: Monsieur le ministre, je vous rappelle que vous disposez de quatre minutes pour répondre afin d'éviter que nous manquions de temps.

Merci.

L'hon. David Emerson: Voulez-vous dire quatre minutes pour répondre à toutes ces questions?

Le président: Oui, c'est cela.

L'hon. David Emerson: Au sujet de Commerce-CAN, nous sommes en train d'effectuer une évaluation stratégique. Je dois dire que j'ai toujours été en faveur, et je le suis encore, d'une augmentation des ressources consacrées au développement des échanges commerciaux, dont s'occupe le ministère du Commerce international et des Affaires étrangères, la Société pour l'expansion des exportations et la Corporation commerciale canadienne. Nous avons besoin d'une plus grande présence sur le terrain et d'un plus grand nombre de personnes qui comprennent l'utilité pour le secteur privé d'obtenir de la part de fonctionnaires de l'information qui lui procurera de nouveaux débouchés, l'aidera à établir des partenariats, etc. Je suis tout à fait en faveur de cela.

En premier lieu, j'estime que nous devons nous concentrer sur la structure de nos accords commerciaux. Autrement dit, en ce qui concerne la Chine, nous devons véritablement réaliser des progrès, et je dois dire que nous progressons bien sur le plan d'un accord de protection et de promotion des investissements étrangers. La structure doit être mise en place. Nous sommes sur le point de signer un accord de coopération dans le domaine de la science et de la technologie avec la Chine. Je le répète, nous devons créer une structure d'investissement dans le cadre de laquelle nous pouvons encourager nos entrepreneurs et nos entreprises à faire des affaires à l'étranger.

Les modifications à apporter à la structure doivent être notre priorité. Nous sommes en train d'élaborer des propositions semblables à l'initiative Commerce-CAN, que le gouvernement examinera. Nous devons absolument nous pencher là-dessus.

Quant aux entreprises de deuxième transformation, nous avons engagé un sous-traitant, M. Doug Ketchison. Il se concentrera uniquement sur les questions liées à la valeur ajoutée et sur les façons de faire en sorte que, grâce à des améliorations à l'accord, ces entreprises soient traitées de la manière la plus avantageuse possible. C'est parfois complexe, comme vous le savez peut-être, car certaines entreprises de deuxième transformation ont des tenures forestières. Cela complique les choses, comme vous n'êtes pas sans le savoir, car ce sont les détenteurs de tenures forestières qui sont réellement la cible de cette attaque protectionniste.

Pour ce qui est des dépôts, tandis que nous sommes en train de régler les derniers détails juridiques d'un accord, nous continuons d'examiner comment nous pourrions faire en sorte que les dépôts soient récupérés plus rapidement que ce serait le cas normalement. Comme vous le savez, si nous continuons les procédures, il faudra des années avant de pouvoir récupérer l'argent, et peut-être même que nous ne l'obtiendrons jamais. Je crois que nous pouvons réussir à obtenir un paiement accéléré, et nous sommes en train d'étudier des façons d'y parvenir.

• (1555)

Le président: Je vous remercie beaucoup.

Monsieur Paquette, vous disposez de sept minutes. Vous aurez environ cinq minutes avant que nous quittions, et les deux autres au retour.

[Français]

M. Pierre Paquette (Joliette, BQ): Très bien, merci.

Merci, monsieur le ministre, de votre présence. Puisqu'on parle des crédits, on va élargir un peu la discussion. J'ai, moi aussi, quelques questions sur la négociation concernant l'entente-cadre sur le bois d'oeuvre, mais il y a d'abord deux choses que j'aimerais savoir.

Premièrement, dans l'Énoncé de politique internationale qui avait été déposé par l'ancien gouvernement, il y avait un volet sur le commerce international. Est-ce que ce document a toujours une certaine valeur, ou est-ce que le gouvernement conservateur a l'intention de se donner une nouvelle politique en matière d'affaires internationales et, évidemment, de commerce international? Si oui, comment les parlementaires y seront-ils associés?

Deuxièmement, vous avez souligné le fait qu'il y a une montée du protectionnisme aux États-Unis, mais en général, dans le monde occidental, et je dirais même sur toute la planète, il y a une méfiance à l'égard de ce qu'on appelle la mondialisation, la libéralisation des marchés. On le voit à l'OMC, et ce ne sont pas simplement des protestataires, ce sont des pays comme le Brésil et l'Inde qui se dissocient d'une dynamique qui allait de soi il y a quelques années. En ce qui concerne la Zone de libre-échange des Amériques, c'est complètement mis de côté, en particulier par le MERCOSUR. Même L'ALENA est contesté dans l'ensemble de l'Amérique du Nord, particulièrement au Mexique. Les gens se méfient comme de la peste du Partenariat nord-américain pour la prospérité et la sécurité; on ne sait pas ce que ça veut dire exactement.

Tout cela m'amène à vous demander quel genre d'effort de transparence le gouvernement et le ministère ont l'intention de faire concernant les négociations en cours à l'OMC avec la Corée et avec les pays d'Amérique centrale? On a souvent l'impression, sans vouloir accuser personne, qu'on court après l'information. Par exemple, en ce qui concerne les services, la situation a débloqué. J'ai rencontré monsieur Gero et lui ai posé la question. J'ai appris que la situation avait débloqué. Ce n'est pas qu'il ne voulait pas me

répondre, c'est que je n'avais pas eu l'occasion de lui poser la question.

Il me semble qu'il y a un mécanisme à mettre en place avec les parlementaires et avec les groupes de la société civile, afin d'avoir une idée juste des enjeux et des négociations qui sont en cours.

En ce moment, les TCA sont en campagne contre l'accord de libre-échange avec la Corée. Ils ont peur pour le secteur de l'automobile. Est-ce qu'ils ont raison ou tort? Je ne suis pas en mesure de leur répondre, mais il est certain que cela aura un effet négatif dans plusieurs régions, en particulier dans le sud de l'Ontario, s'il n'y a pas suffisamment de transparence et si les préoccupations de la population ne sont pas prises en compte.

L'autre question que je voulais aborder concerne la loi de mise en oeuvre de l'entente-cadre avec les Américains dont vous avez parlé. Lorsque je vous ai questionné à ce sujet à la Chambre, vous avez parlé d'un avis de voies et moyens. Je voudrais donc savoir, s'il nous reste du temps, s'il y aura ces deux choses et quel sera le rôle l'une et de l'autre.

• (1600)

[Traduction]

L'hon. David Emerson: Premièrement, en ce qui concerne l'énoncé de politique internationale, je n'ai pas vraiment à me pencher là-dessus dans le cadre de mon mandat, sauf pour ce qui est de la partie relative au commerce. Je peux vous dire que nous n'envisageons aucun changement fondamental. Nous sommes en train d'examiner quelles devraient être nos priorités conformément à cet énoncé de politique.

Nous allons peut-être revoir la liste des pays qui devraient être prioritaires selon les types de négociations, mais dans l'ensemble, nous comptons suivre le même énoncé de politique internationale. Tout changement devrait être progressif, et nous en ferions part au Parlement, par l'entremise de votre comité, par exemple.

J'ajouterais qu'en ce qui concerne les négociations commerciales dans l'ensemble, de l'OMC et bilatérales, je suis tout à fait d'accord pour que des hauts fonctionnaires de mon ministère viennent faire le point à cet égard, du mieux qu'ils le peuvent, étant donné que ces négociations évoluent constamment. La situation change continuellement. Nous sommes prêts à être aussi ouverts que possible et nous voulons faire en sorte de ne pas présenter quoi que ce soit au Parlement sans en avoir parlé auparavant.

Je crois que le gouvernement conservateur préconise également la participation du Parlement aux traités internationaux. Il faudra bien entendu mieux définir cela, mais je crois savoir que, de façon générale, notre parti souhaite la participation du Parlement aux traités.

Le président: Merci beaucoup, monsieur le ministre.

Nous ferions mieux d'aller voter maintenant; nous avons environ trois ou quatre minutes pour nous y rendre.

Monsieur Paquette, vous aurez environ une minute et demie après le vote...

[Français]

M. Pierre Paquette: Ce sera pour la réponse au sujet de...

[Traduction]

Le président: Et nous poursuivrons dès que nous aurons trois personnes ici, ce qui est le nombre requis, je crois, en incluant le questionneur.

Nous suspendons nos travaux pour la durée du vote.

•(1600) _____ (Pause) _____

•(1630)

Le président: Reprenons. Le ministre doit nous quitter à 17 h 30, alors nous allons lui poser des questions d'ici là.

Monsieur Paquette, il vous reste une minute et demie. Allez-y.

[Français]

M. Pierre Paquette: Monsieur Emerson, il faudra améliorer votre compréhension du français.

Je voudrais vous poser une question. Lors d'une présentation que vous avez faite ici il y a quelque temps, vous avez parlé d'une loi de mise en oeuvre de cette taxe à l'exportation. Je vous ai posé une question à la Chambre, et vous avez plutôt parlé d'un avis de voies et moyens.

Quel moyen allez-vous utiliser, une loi de mise en oeuvre, un avis de voies et moyens, ou les deux?

Un avis de voies et moyens pour mettre en place une taxe à l'exportation s'appliquerait immédiatement. Il n'aurait pas besoin d'être voté tout de suite. Est-ce que cela veut dire qu'avant même la conclusion de l'accord, il pourrait y avoir une taxe si, évidemment, les prix descendent sous...?

Veuillez clarifier la question pour nous.

[Traduction]

L'hon. David Emerson: Nous croyons que nous utiliserons probablement les deux mesures. Nous aimerions avoir au moins une motion de voies et moyens à la Chambre avant l'été. Par ailleurs, nous verrons comment les négociations avancent et comment la rédaction législative progresse pour voir si nous pouvons adopter une loi. Nous croyons, et on m'informe, qu'une motion de voies et moyens et une loi seront toutes deux nécessaires, mais je pense que la motion viendrait en premier lieu.

[Français]

M. Pierre Paquette: Si un avis de voies et moyens instaure une taxe à l'exportation, cette dernière serait-elle immédiatement applicable, advenant que le prix du bois descende sous la barre des 355 \$, je crois?

[Traduction]

L'hon. David Emerson: C'est ce que j'espère. J'aimerais que nous puissions avoir accès aux dépôts dans les plus brefs délais et que le nouveau cadre soit mis en place le plus rapidement possible, mais la sous-ministre pourrait avoir un point de vue différent.

[Français]

Mme Marie-Lucie Morin (Sous-ministre, commerce international, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Commerce international)): Merci, monsieur Paquette.

Tout d'abord, il faut bien sûr qu'on en arrive à une entente avec les Américains. Mais du moment que cette motion de voies et moyens serait déposée, elle prendrait effet. Voilà.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Paquette.

C'est au tour maintenant des conservateurs, pour sept minutes. Monsieur Lemieux.

M. Pierre Lemieux (Glengarry—Prescott—Russell, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Monsieur le ministre, merci infiniment pour votre présentation.

Ma question ne porte pas sur le bois d'oeuvre, mais bien sur la fusion de Commerce international Canada et d'Affaires étrangères Canada. Comme vous le savez, ces deux organismes étaient indépendants, et le gouvernement a annoncé en février 2006 qu'ils allaient être fusionnés à nouveau. Du simple point de vue budgétaire, je me demande combien coûtera la fusion des deux ministères. Je me demande aussi si vous pouvez nous dire quels seront les avantages de cette fusion pour le Canada et le commerce.

•(1635)

L'hon. David Emerson: Nous croyons que les coûts du regroupement seront d'environ un demi-million de dollars et ils seront absorbés par les budgets existants.

Concernant les avantages, nous présenterons au monde une image mieux intégrée, plus uniforme et plus efficace sur le plan de l'information; il en sera de même de l'information qui revient au Canada et nous aide à servir nos diverses circonscriptions et parties prenantes. Plus les responsables des affaires étrangères et du commerce international seront en relations les uns avec les autres, plus leurs décisions et leurs avis seront éclairés. De façon générale, nous aurons une image plus holistique du Canada à l'étranger — bien que je déteste ce genre de mots — et une présentation plus holistique de l'information qui nous revient, et des services que nous offrons à nos clients.

M. Pierre Lemieux: D'accord, merci.

Je vais partager mon temps avec la secrétaire parlementaire.

Mme Helena Guergis (Simcoe—Grey, PCC): Merci.

J'aimerais remercier le ministre de comparaître encore une fois devant le comité.

Ma question porte sur le bois d'oeuvre. Près de 14 millions de dollars de plus sont consacrés au litige sur le bois d'oeuvre en 2006-2007. Combien le ministère a-t-il dépensé à ce chapitre au cours des cinq dernières années, et serions-nous en mesure de réaliser des économies si l'entente sur le bois d'oeuvre est approuvée?

L'hon. David Emerson: Selon nos évaluations, le gouvernement du Canada a dépensé environ 88 millions de dollars au cours des cinq dernières années. Commerce international Canada a épongé environ 50 millions de dollars de cette somme, et d'autres ministères ont donc assumé le reste.

J'aimerais faire remarquer que si l'on considère les dépenses assumées par l'industrie canadienne et les gouvernements provinciaux et celles épongées de l'autre côté de la frontière, ce sont des centaines de millions de dollars, sans même compter les coûts de gestion des entreprises qui ont dû répondre aux exigences administratives de ces enquêtes et de ces actions en justice.

Je ferais remarquer plus particulièrement que la mesure antidumping est extrêmement coûteuse, si l'on tient compte des ressources que l'entreprise doit engager pour fournir toute l'information exigée par le ministère du Commerce. Ces procédures et ces dépenses peuvent s'étendre sur plusieurs années. Les coûts des litiges sont donc extrêmement élevés pour les entreprises et les gouvernements, tant fédéral que provinciaux.

Mme Helena Guergis: Merci.

Vous avez souvent parlé des relations entre le Canada et les États-Unis. Vous avez eu une réunion avec des représentants mexicains en mars dernier, dans le cadre de l'ALENA. À votre avis, que doit faire le Canada pour améliorer l'accord et aller de l'avant?

L'hon. David Emerson: Comme je l'ai dit dans ma déclaration préliminaire, les analystes ont été presque unanimes à dire que l'ALENA a été très avantageux pour le Canada. Au cours des dernières années, les médias et les nombreux enjeux comme celui du bois d'oeuvre en ont terni l'image aux yeux des Canadiens. La plupart des gens y associent des problèmes importants.

Comme je l'ai dit également dans mon introduction, la même attitude prévaut aux États-Unis et au Mexique. L'ALENA crée une entente et un cadre pour le libre-échange, mais un cadre fondé sur la législation interne. Si l'un ou l'ensemble des pays fait preuve de mauvaise volonté, les lois nationales peuvent évoluer et être modifiées de manière à nuire à l'ALENA. Il est donc très important de faire en sorte que les parties à l'ALENA continuent de faire preuve de bonne volonté, pour éviter de nuire à l'ALENA par l'adoption de règlements, l'adoption de lois qui peuvent être conformes à l'ALENA, mais qui détruisent l'accord.

C'était la première fois, à Acapulco, que la commission de l'ALENA se réunissait pour parler de l'avenir de l'accord et de la façon dont nous pourrions travailler en plus grande collaboration pour en faire un instrument plus positif et dynamique. Nous avons reconnu que l'Amérique du Nord avait la chance de créer des chaînes d'approvisionnement intégrées qui, si elles fonctionnent sans obstacle et sans perturbation aux frontières, peuvent rendre l'industrie nord-américaine plus compétitive face au monde extérieur.

Selon moi, nous devons nous servir de l'ALENA pour que notre industrie automobile ou nos industries technologiques fassent partie de chaînes d'approvisionnement efficaces, sinon nous allons en payer le prix sur la scène internationale. Dans l'économie mondiale d'aujourd'hui, la compétitivité vient davantage des regroupements d'entreprises et du déplacement des produits, des intrants et des personnes — des capitaux, des idées, des renseignements échangés entre une foule... Des milliers d'entreprises sont regroupées pour former une chaîne d'approvisionnement.

La concurrence vient de là, beaucoup plus que de l'efficacité d'une usine isolée, que ce soit une usine de fabrication d'automobiles ou une scierie. L'efficacité des manufactures est certes importante. Toutefois, dans l'économie mondiale, la compétitivité générale vient davantage de l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement et de la manière dont cette chaîne intègre les fournisseurs jusqu'au niveau du marché, sur le plan de la logistique, du transport et ainsi de suite.

• (1640)

Le président: Merci, monsieur le ministre. Merci, madame Guergis.

Nous allons maintenant donner la parole à Mme Bell pour sept minutes, puis ce sera au tour des libéraux, pour la ronde de cinq minutes.

Mme Catherine Bell (Île de Vancouver-Nord, NPD): Merci.

J'aimerais remercier le ministre de comparaître devant le comité. Je remplace Peter Julian aujourd'hui.

J'ai quelques questions au sujet du bois d'oeuvre, de l'ALENA et du libre-échange. Dans votre déclaration préliminaire, vous avez parlé de la création de nombreux emplois et d'un bon climat, mais également des effets du dollar canadien.

Je suis originaire du nord de l'île de Vancouver et je représente des travailleurs de l'industrie forestière. Malheureusement, bon nombre d'emplois ont été perdus en raison des exportations de billes de bois. Des travailleurs ont perdu leur emploi dans les scieries à cause du litige sur le bois d'oeuvre. La hausse du dollar a aussi des incidences sur certaines usines de papier Kraft. Ces effets se font sentir. Je veux seulement vous donner une idée de la région d'où je viens.

Je vois qu'un arbitre indépendant de Londres a été nommé pour régler la question du bois d'oeuvre. Est-ce dans ce budget? Cette personne a-t-elle été nommée dans l'entente? Ces coûts sont-ils prévus dans ce budget? Combien de fois ferait-on appel à cette personne, le cas échéant? Nous ne faisons qu'entendre ces choses. Un budget a-t-il été alloué? Pourquoi ferions-nous appel à un arbitre indépendant si un mécanisme de règlement des conflits est déjà prévu dans l'accord de libre-échange?

En Colombie-Britannique, la rumeur veut qu'il existe une autre version de l'entente que les Américains ont présentée à leur gouvernement. Si c'est vrai, comment allons-nous concilier cela? Y aura-t-il des coûts supplémentaires associés à la négociation de cette entente? L'échéancier du processus de règlement sera-t-il prolongé? Quelles seront les conséquences financières?

Pour ce qui est du libre-échange, vous avez dit aussi à plusieurs reprises que l'ALENA n'était pas parfait — et nous l'avons toujours su. Je crois que les négociations ont été entreprises pour régler certains problèmes. Toutefois, vous parlez d'examiner toutes les questions de politique gouvernementale touchées par des accords commerciaux; vous engagerez-vous à examiner davantage les accords de commerce équitables? Convoquerez-vous des témoins pour explorer certains processus assujettis aux règles du commerce équitables qui seront bénéfiques pour l'économie d'autres pays avec lesquels nous avons des accords commerciaux et qui sont également meilleurs pour l'environnement? Les produits équitables connaissent du succès. Ils s'inscrivent dans l'opinion publique, et c'est quelque chose que le gouvernement doit explorer, selon moi.

Merci.

• (1645)

L'hon. David Emerson: Merci beaucoup, et bienvenue au comité. C'est bien qu'une personne du nord de l'île vienne nous parler de foresterie.

Concernant l'arbitre indépendant, l'accord-cadre prévoit un mécanisme d'arbitrage extérieur à l'ALENA. Comme vous le savez, le chapitre 19 de l'ALENA porte sur le principal mécanisme de règlement des conflits, mais quand vous allez au chapitre 19, il y a toutes sortes de problèmes.

Il n'est pas nécessaire d'être très persuasif ou d'avoir de solides arguments si vous êtes du côté américain et que vous voulez faire adopter un droit compensateur ou un droit antidumping. En fait, nous avons vu que les arguments pouvaient être peu convaincants. Toutefois, des droits provisoires peuvent être imposés pendant des années; les entreprises paient ces droits et peuvent attendre jusqu'à cinq ans, comme nous l'avons vu, avant que les droits soient réduits à un niveau même modeste.

Le chapitre 19 constitue un moyen encombrant de régler les conflits. On espère qu'en ayant une entente, tout d'abord, les litiges seront de nature relativement technique et n'auront pas l'effet d'une bombe à neutrons. Il vaudrait mieux les régler par un mécanisme d'arbitrage dans le cadre de l'accord lui-même. Je crois que ce serait beaucoup moins coûteux que le mécanisme prévu dans le chapitre 19, simplement parce qu'on ne dépendrait pas autant des grands cabinets d'avocats de Washington, de Toronto ou d'ailleurs pour faire le travail.

Vous dites qu'un arbitre de Londres a été nommé. À ma connaissance, aucun arbitre n'a été nommé et il n'y a pas d'arbitrage en cours. Toutefois, l'accord prévoit que les arbitres ne doivent pas être des Nord-Américains pour éviter qu'il y ait un parti pris réel ou apparent. C'est ce qui se passe ici.

Vous parlez de la position du Canada et de la contre-position des États-Unis. C'est vrai. En fait, ce que l'on voit souvent dans ces négociations, c'est le Canada qui présente une position, puis les États-Unis qui en présentent une autre. Chacun veut tenir le crayon lorsque l'entente est rédigée, parce qu'on croit que celui qui tient le crayon a un avantage.

À l'heure actuelle, nous essayons de fusionner le texte américain et le texte canadien. C'est là où les négociations se corsent. Nous examinons ce que les Américains aimeraient voir dans l'entente détaillée et nous essayons de concilier cela avec la position canadienne. On espère en arriver à une entente avantageuse.

Nous prenons bonne note de vos préoccupations en matière de politique gouvernementale et de commerce équitable. Nous sommes bien conscients de cela. En effet, lorsque le Mexique est entré dans l'ALENA, on y a inclus une disposition pour tenir compte de certaines préoccupations au sujet de la main-d'oeuvre et de l'environnement au Mexique. La même chose s'appliquerait à d'autres accords de libre-échange. Nous voudrions certainement garantir qu'aucun autre pays ne profiterait d'un certain laxisme dans les pratiques environnementales, les normes du travail ou la protection de la propriété intellectuelle pour faire concurrence à nos entreprises. C'est un aspect dont nous tenons compte.

• (1650)

Le président: Merci.

C'est maintenant au tour du Parti libéral, de M. Maloney. Je crois comprendre que si les cinq minutes ne sont pas toutes écoulées, la parole ira à M. Savage.

Monsieur Maloney, nous vous écoutons.

M. John Maloney (Welland, Lib.): J'aimerais parler de l'accord de libre-échange Canada-Corée que vous êtes en train de négocier. Après cet accord, des ententes seront peut-être conclues entre le Canada et la Chine et entre le Canada et le Japon.

Par rapport à la Corée, le Canada a maintenant une balance commerciale déficitaire de 3 à 4 milliards de dollars par année, ce qui se traduit par des pertes d'emplois ici. Le secteur automobile, plus particulièrement, est en difficulté au pays. Je crois comprendre qu'il y a environ 130 000 véhicules coréens importés pour

400 véhicules exportés, soit un rapport d'environ 150 contre un. Un accord de libre-échange aura probablement pour effet d'exacerber ce déficit commercial.

Comment avez-vous l'intention de corriger la situation compte tenu de l'énorme déficit commercial que nous avons?

L'hon. David Emerson: Permettez-moi d'abord de dire que nous ne négocions pas avec la Corée à la hâte. Nous travaillons à cet accord depuis plus d'un an, je crois. Nous avons tenu des consultations auprès de l'industrie.

Nous travaillons en étroite collaboration avec l'industrie de l'automobile. Comme vous le savez, des fonds publics ont été injectés par centaines de millions de dollars dans l'industrie automobile canadienne. Nous avons travaillé de près avec elle pour ce qui est des mesures de protection de l'environnement. Nous l'avons amenée à jouer un rôle de leadership concurrentiel en Amérique du Nord et je crois que c'est une chose généralement reconnue maintenant.

Si vous examinez les relations entre le Canada et la Corée, vous devez constater que la Corée va fabriquer un grand nombre de véhicules aux États-Unis. Ces véhicules pourront entrer en franchise au Canada dans le cadre de l'ALENA. Quatre-vingt-cinq pour cent des véhicules canadiens sont vendus aux États-Unis à l'heure actuelle. La menace qui guette le secteur de l'automobile en Corée n'est donc pas aussi effrayante qu'on voudrait le laisser croire.

Il ne fait aucun doute — et nous avons travaillé de près avec le secteur automobile à ce sujet — qu'il y a des barrières non tarifaires au commerce en Corée qui sont difficiles à surmonter. Nous avons rencontré des représentants de l'industrie ici et aux États-Unis et des représentants du gouvernement américain pour voir comment le Canada et les États-Unis peuvent garantir que tout accord de libre-échange que l'un ou l'autre des deux pays pourrait conclure serait équitable et assurerait une protection suffisante au secteur de l'automobile et à d'autres.

Je dois toutefois faire remarquer que l'industrie automobile dit essentiellement « Nous n'aimons pas le libre-échange parce que les Coréens ne seront pas équitables et nous ne pourrions pas pénétrer le marché canadien; par conséquent, des critères quantitatifs doivent être instaurés. Nous voulons une certaine pénétration du marché coréen avant d'abaisser les tarifs canadiens. »

Or, si on applique les mêmes critères aux échanges Canada-États-Unis, les critères de balance commerciale dont parle Stanford dans un article paru dans le journal ce matin, nous aurions de graves problèmes. Les Américains voudraient que tous les emplois que nous avons amenés au Canada retournent aux États-Unis, puisque nous avons une balance favorable avec les Américains. À mon avis, il serait illogique de faire valoir cet argument à l'égard de la Corée sans vouloir l'appliquer à nos autres partenaires commerciaux, mais nous travaillons avec eux et nous croyons que nous pourrions conclure une entente.

L'éventuel accord de libre-échange Canada-Corée offre des avantages importants au Canada. Nous les avons quantifiés et avons élaboré des modèles. Ils s'élèvent à plus de 500 millions de dollars et pourraient même être à la hauteur de 1,5 à 2 milliards de dollars par année. Nous n'essayons donc pas de conclure un accord de libre-échange qui nuira au Canada — bien au contraire.

• (1655)

M. Michael Savage (Dartmouth—Cole Harbour, Lib.): Ai-je une seconde pour poser une question?

Le président: Vous avez environ une minute.

M. Michael Savage: D'accord.

Monsieur le ministre, concernant la construction navale dans le cadre de l'accord de libre-échange avec la Corée, je suis ravi d'entendre que nous procédons avec prudence.

L'an dernier, il me semblait que vous étiez à l'écoute de l'industrie de la construction navale au Canada, qui a déjà connu de meilleurs jours. L'industrie n'a pas l'envergure d'autrefois, mais elle est importante dans des régions comme la Nouvelle-Écosse. Je sais que vous avez rencontré des représentants de l'industrie, des syndicats, bon nombre d'intervenants. J'espère que vous continuerez de vous y intéresser. J'aimerais que vous nous fassiez part de vos réflexions à ce sujet.

L'hon. David Emerson: Permettez-moi de dire tout d'abord que M. Bernier est le ministre qui assume la première responsabilité à cet égard.

Toutefois, de façon générale, je crois qu'à mesure que nous avançons dans la libéralisation des échanges commerciaux et que nous concluons des accords bilatéraux comme celui-là, lorsque des secteurs vulnérables sont en jeu, il faut élaborer des stratégies sectorielles. Lorsque j'étais au ministère de l'Industrie et que nous traitions du secteur de l'automobile, l'objectif des stratégies sectorielles n'était pas de soutenir un secteur indéfiniment avec l'argent des contribuables. Il faut plutôt que les politiques et les programmes gouvernementaux permettent au secteur de devenir compétitif sur la scène internationale, pour ne pas avoir à le soutenir contre la concurrence étrangère.

Il est possible de faire cela dans l'industrie de la construction navale, à mon avis. Je crois que l'industrie de la construction navale et des machines de navires, ou peu importe le nom qu'elle se donne, a d'importantes forces sur le plan de la technologie et de la compétitivité. Nous avons la possibilité, avec les acquisitions, d'assurer la viabilité à long terme de cette industrie au Canada. Comme vous le savez, nous avons un programme, le mécanisme de financement structuré, qui a été utile à cet égard. J'espère que nous pourrions nous concentrer sur cela, à mesure que nous avançons.

J'ai indiqué au ministre Bernier que j'étais prêt à lui fournir toute l'aide et tout le soutien que je suis en mesure de lui donner.

Le président: Merci, monsieur le ministre.

J'aimerais préciser, monsieur Maloney, et vous le savez peut-être, que nous aurons une réunion sur les relations commerciales Canada-Corée mercredi prochain. Je vous en informe, au cas où vous ne seriez pas au courant.

Monsieur Carrier, vous avez cinq minutes.

[Français]

M. Robert Carrier (Alfred-Pellan, BQ): Bonjour, monsieur Emerson.

Vous nous avez démontré récemment que le commerce international était votre priorité, au-delà des campagnes électorales. Je vous en félicite.

Indépendamment des bonnes performances qu'on peut avoir comme gouvernement, particulièrement votre ministère, lorsqu'on rencontre la population, elle nous juge en fonction des pertes d'emplois subies dans certains domaines. C'est surtout cet aspect que les gens nous reprochent. Quelles que soient nos grandes politiques, si les gens sont touchés par des pertes d'emplois, leur jugement est très négatif face au gouvernement. Ils se demandent comment il se fait qu'on ne protège pas nos emplois.

C'était mon préambule pour vous parler de l'industrie du vélo, où il y a eu beaucoup de pertes d'emplois récemment à cause de l'importation de vélos. Le Tribunal canadien du commerce extérieur a étudié toute la question de long en large. Il a fait la constatation, que vous connaissez sûrement, que la production nationale a diminué de 23 p. 100 et qu'il y a eu une baisse de production de plus de 259 000 unités. La situation est donc très grave. C'est pourquoi le Tribunal canadien du commerce extérieur a décidé que le Canada devrait imposer des mesures de sauvegarde de 400 \$, et moins pour des vélos de moindre coût, pour protéger l'industrie du vélo et préserver les emplois.

Vous savez qu'une industrie située dans le comté même du ministre de l'Industrie a subi de lourdes pertes d'emplois. La réponse que vous avez déjà donnée à la Chambre était à l'effet que vous vouliez préserver un prix le plus bas possible pour le consommateur. Toutefois, c'est un choix difficile à faire devant des pertes d'emplois d'ouvriers canadiens.

J'aimerais que vous précisiez un peu votre réponse à ce sujet. Pourquoi refusez-vous d'appliquer le jugement du Tribunal canadien du commerce extérieur?

• (1700)

[Traduction]

L'hon. David Emerson: Comme vous le savez, cette décision était l'aboutissement de vastes consultations publiques avec les détaillants et les membres de l'industrie. Ce n'est pas tout le monde dans l'industrie canadienne du vélo qui voulait qu'on prélève les droits que recommande le Tribunal canadien du commerce extérieur. Comme vous le savez peut-être, l'industrie se caractérise par une grande dichotomie. Certains fabricants se spécialisent dans les vélos très haut de gamme. Ils ne veulent pas de tels droits, ils ne veulent pas de protection, ils ne veulent pas que leurs vélos soient assujettis à des droits et à des tarifs douaniers supplémentaires. Il y a ensuite tous les fabricants de vélos abordables, qui réclament une protection.

Après analyse de tous les facteurs — et M. Bernier est assez au courant, parce qu'il a une entreprise de ce type dans sa circonscription — nous avons conclu qu'en investissant dans la technologie et la modernisation de leurs installations, ils pourraient être concurrentiels et nous n'aurions pas à imposer ces coûts au consommateur.

[Français]

M. Robert Carrier: Ce sont là des solutions hypothétiques plutôt qu'une mesure concrète. Je me demande pourquoi maintenir le Tribunal canadien du commerce extérieur, qui a proposé des mesures de sauvegarde, si, après étude, on n'applique même pas sa recommandation? Vous savez pertinemment que les Américains ne se gênent pas pour imposer des mesures, même après qu'on ait démontré qu'elles n'étaient pas légales. Ici, nous avons un jugement ferme qui nous permet d'appliquer de telles mesures, qui donneraient un résultat rapide et qui vaudraient mieux que des solutions hypothétiques au problème.

[Traduction]

L'hon. David Emerson: Comme je l'ai dit, nous avons conclu qu'il valait mieux mettre l'accent sur un intérêt public plus large. Le TCCE, comme vous le savez, ne se concentre que sur la question étroite de la validité de la demande de protection; il ne tient pas compte de l'intérêt public en général. Lorsque le gouvernement a examiné ces considérations, il a conclu qu'il était davantage dans l'intérêt public de ne pas imposer de tels droits.

Le président: Merci.

Nous allons maintenant donner la parole aux conservateurs, à M. Cannan, pendant cinq minutes.

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

Merci, monsieur Emerson, de votre excellente déclaration préliminaire et des réponses très instructives que vous avez données aux questions.

Je viens de la Colombie-Britannique et j'aimerais souligner certains débouchés que je vois dans le secteur privé de mon point de vue d'élu au gouvernement depuis quelques mois. Vous avez parlé du manque de compétitivité et de notre productivité en déclin. Mon expérience d'entreprise m'a enseigné qu'on mise toujours sur ses avantages naturels.

Je vois l'énorme avantage géographique que nous avons avec la côte de Vancouver. Dans votre portefeuille, vous avez aussi la responsabilité de la porte d'entrée du Pacifique. Comme vous le savez, nous avons réservé 591 millions de dollars dans le budget du mois de mai. Je me demande si vous pouvez nous expliquer comment vous voyez le chevauchement entre cette porte d'entrée et les autres aspects du portefeuille commercial et probablement surtout, comment ils se complètent pour que nous puissions tirer le maximum de valeur de notre situation géographique sur la côte.

● (1705)

L'hon. David Emerson: Merci infiniment.

J'ai déjà mentionné que pour être concurrentielles dans l'économie mondiale d'aujourd'hui, les entreprises canadiennes doivent participer avec efficacité et efficience aux chaînes d'approvisionnement mondiales. Pour ce faire, elles doivent véritablement avoir accès à des systèmes de transport et de logistique concurrentiels à l'échelle internationale.

Mon portefeuille comprend la porte d'entrée du Pacifique pour l'Asie, c'est-à-dire toute une série d'installations et de corridors de transport, surtout dans l'Ouest du Canada, qui, si nous investissons comme les autres investisseurs qui investissent des milliards de dollars, permettront aux entreprises canadiennes de participer à des chaînes d'approvisionnement juste à temps, à devenir fournisseurs de ces chaînes d'approvisionnement, à les gérer et à se positionner comme des concurrentes de calibre mondial.

J'ajouterais aussi que le concept de la porte d'entrée a des incidences dans tout le pays. Les gens se souviendront que lorsque le port de Vancouver a fermé l'été dernier, les répercussions se sont fait sentir jusqu'au centre du Canada, à Toronto, à Montréal et même à Halifax. Nous devons mettre l'accent sur le fait que les portes d'entrée et les systèmes de transport seront cruciaux, non seulement dans l'Ouest, mais partout au Canada. D'ailleurs, il y aurait un potentiel de porte d'entrée du genre dans l'Est canadien, comme il y en a dans l'Ouest canadien.

Je tiens à souligner que le concept de la porte d'entrée pour les transports dans l'Ouest canadien se fonde sur l'idée que nous pouvons transporter des biens et des services entre l'Asie et toute l'Amérique du Nord, pas seulement le Canada. Par exemple, si l'on envoie des conteneurs au port de Prince Rupert, on peut ensuite les envoyer par train vers Chicago pour distribution sur le marché des États-Unis. On peut faire la même chose à partir de Vancouver. Le fait que des produits à destination des États-Unis ou des produits provenant des États-Unis et à destination de l'Asie passent par notre réseau de transport nous permet de développer un réseau de transport beaucoup plus efficace que si nous dépendions seulement de la circulation canadienne.

Encore une fois, on crée un réseau de transport et un avantage concurrentiel dont peuvent tirer profit les entreprises canadiennes. La même chose serait possible dans l'Est canadien. Nous avons le corridor Windsor-Détroit. D'une certaine façon, c'est une porte d'entrée. Montréal se positionne également comme une porte d'entrée pour les transports, tout comme Halifax.

Il y a donc beaucoup de possibilités et le lien avec la compétitivité est très direct.

Le président: Une minute, s'il vous plaît. Y a-t-il quelqu'un du côté des conservateurs?

D'accord, nous allons passer à Mme Bell, des néo-démocrates.

Mme Catherine Bell: Est-ce que j'ai cinq minutes?

Le président: Oui.

Mme Catherine Bell: Merci.

J'aimerais avoir une précision sur l'arbitre indépendant extérieur au litige. J'ai un électeur qui possède une petite entreprise de revêtement de sol et qui paie des droits de 20,24 p. 100 aux Américains en raison de l'accord sur le bois d'oeuvre. Il est très mécontent, parce qu'il obtient la plupart de son bois du secteur privé dans des conditions de pleine concurrence, souvent d'exploitations forestières dont les prix ne se fondent pas sur la valeur du bois sur pied. Il achète aussi de beaucoup de petits exploitants indépendants et paie des prix très élevés pour son bois brut. Il se fait toutefois facturer en fonction du produit fini transformé, taillé.

Serait-il préférable qu'il privilégie le processus d'arbitrage ou d'autres moyens pour parvenir à un règlement? Parce qu'il doit faire payer ces coûts à ses clients américains.

Qui paie ces coûts et sont-ils prévus dans le budget? Et si le mécanisme de règlement est lourd et ne semble pas fonctionner... Le finançons-nous à hauteur de 2,991 millions de dollars ou s'agit-il de milliards? Je ne suis pas certaine de comprendre ce que ce chiffre signifie.

● (1710)

L'hon. David Emerson: Je ne suis pas certain de comprendre ce que vous me demandez.

Mme Catherine Bell: Je suis dans la partie sur le Secrétariat de l'ALÉNA, au crédit 65.

L'hon. David Emerson: Je vais y revenir.

Concernant le Secrétariat de l'ALÉNA, il y a du personnel qui travaille aux enjeux liés à l'ALÉNA. Nous travaillons toujours aux définitions, aux concepts de ce qu'on appelle les règles d'origine. Il y a un immense travail administratif et d'analyse qui s'effectue seulement pour administrer l'Accord de libre-échange nord-américain, et ces fonds sont prévus pour les dépenses de personnel. Ils ne sont pas liés au règlement du litige.

Concernant votre fabricant de revêtement de sol, vous avez une lettre. Je présume qu'elle vient de cet électeur. Si vous pouviez nous la remettre, ce serait utile. Il y a certains producteurs de produits à valeur ajoutée dont le cas a été examiné récemment et qui doivent assumer des droits assez importants. Nous essayons de régler le problème dans le cadre de nos négociations. Nous essayons par tous les moyens de faire exclure ces producteurs ou à tout le moins, de faire en sorte qu'ils soient traités plus justement. Peut-être pourriez-vous me la remettre. Nous examinons un certain nombre d'entreprises dans cette situation. Dans certains cas, nous pourrions réussir à les exclure complètement, nous ne le savons pas, mais nous avons besoin d'information. Cette personne devrait nous la donner.

Mme Catherine Bell: Il vous a peut-être envoyé une lettre, je n'en suis pas certaine, mais je vais vous la remettre de toute façon.

L'hon. David Emerson: Qui est ce producteur?

Mme Catherine Bell: Woodland Flooring, Steve Roscoe.

L'hon. David Emerson: D'accord, faites-la moi parvenir.

Le président: J'ai deux minutes si vous avez d'autres questions.

Mme Catherine Bell: D'où vient le financement du mécanisme de résolution du litige?

L'hon. David Emerson: Il ne serait pas inclus dans ce budget. Ces fonds doivent être prévus au fur et à mesure. Je ne sais pas avec certitude d'où ils viendront; nous devons nous pencher sur la question pendant la dernière partie des négociations. L'argent pourrait venir de droits prélevés parallèlement aux remboursements de dépôts des producteurs. Je vous tiendrai au courant.

Mme Catherine Bell: Merci.

Le président: Merci, madame Bell.

Monsieur Temelkovski, vous avez cinq minutes.

M. Lui Temelkovski (Oak Ridges—Markham, Lib.): Merci infiniment, monsieur le président.

Merci, monsieur le ministre.

Commerce international Canada a demandé 173 millions de dollars, dont 130 millions de dollars pour la remise de dettes de pays africains en novembre ou dans le budget d'autonomie de 2005. Il semble que le ministère ne les a pas demandés sous forme de bons gouvernementaux. Il n'est pas clair si ces fonds d'allègement de la dette sont prévus dans le budget de 2006-2007. Le ministère a-t-il trouvé un autre moyen pour faire grâce de leurs dettes à ces pays dans le Budget supplémentaire des dépenses, particulièrement en ce qui concerne le Congo, le Cameroun et les autres? Dans la négative, quel est l'état de la dette de ces pays en ce moment? Peut-être pouvez-vous nous en parler un peu.

L'hon. David Emerson: Je crois que cette initiative est toujours en jeu, mais elle relève des Affaires étrangères ou de l'ACDI et non du Commerce international. Ce n'est pas le type de coûts visé par les bons. Comme vous le savez peut-être, les normes sont très élevées pour les bons spéciaux légaux. Il doit y avoir un besoin urgent et

immédiat pour le bien public, et on ne peut pas faire valoir cet argument pour ces paiements.

M. Lui Temelkovski: Merci.

Selon le Budget principal des dépenses, le programme de relations bilatérales de CI Canada n'existe plus. Ce programme avait reçu 54,2 millions de dollars dans le budget principal de 2005-2006. Pourquoi y a-t-on mis un terme? Comment les fonds promis pour cette activité ont-ils été répartis entre les quatre autres divisions?

• (1715)

L'hon. David Emerson: Je n'ai pas la réponse à cette question. Il semble que mes fonctionnaires ne l'ont pas non plus. Pourrions-nous vous envoyer une réponse par écrit?

M. Lui Temelkovski: Absolument.

Si possible, j'aimerais poser une autre question. En passant, je dois remercier nos analystes de recherche de leur grande aide à cet égard. Le 6 février 2006, le gouvernement a annoncé que Commerce international Canada et Affaires étrangères Canada seraient réintégrés. Combien cela coûtera-t-il? Commerce international Canada fera-t-il toujours rapport séparément d'Affaires étrangères Canada à l'avenir?

L'hon. David Emerson: J'ai déjà parlé de ces coûts dans une autre réponse. Il nous en coûtera environ un demi-million de dollars, qui seront absorbés dans le budget du ministère grâce à d'autres économies réalisées ailleurs. À l'avenir — et je pense qu'il en sera question dans le Budget supplémentaire des dépenses — le commerce international et les affaires étrangères seront fusionnés dans des crédits communs dans le cadre de cette réintégration.

M. Lui Temelkovski: Merci beaucoup.

Le président: Merci, monsieur Temelkovski.

Je pense que nous avons le temps de poser deux autres questions avant de passer au budget.

M. Paquette, puis M. Miller. Ensuite si quelqu'un veut proposer la motion, nous passerons aux votes sur le budget.

[Français]

M. Pierre Paquette: Je veux revenir sur la décision du Tribunal canadien du commerce extérieur concernant les mesures de sauvegarde, parce que, on le comprend très bien, les mesures de sauvegarde constituent un geste temporaire pour permettre à l'industrie de se remettre sur pied. Je suis allé visiter l'usine de Raleigh à Waterloo. Ils ont maintenant des robots qui font des soudures, mais cela prend de l'argent et un peu de temps. Il me semble qu'il était raisonnable de permettre à cette industrie de se retourner pour faire face à la concurrence vietnamienne et chinoise.

Vous avez décidé plutôt de prendre le parti des distributeurs; c'est votre choix.

Maintenant, le secteur du meuble est en train de faire une démarche en vue d'obtenir des mesures de sauvegarde. Quel message leur envoie-t-on? Peu importe que vous arriviez à faire la preuve ou non devant le Tribunal canadien du commerce extérieur, on ne l'appliquera jamais. D'ailleurs, on n'a jamais appliqué une seule mesure du Tribunal canadien du commerce extérieur concernant les mesures de sauvegarde. Alors, aussi bien dire que le Canada n'utilise pas ce que les règles internationales lui permettent d'utiliser pour protéger temporairement son industrie. C'est un très mauvais signal que vous envoyez à nos manufacturiers.

Pour ma part, j'ai été extrêmement déçu de cette décision. C'est certain qu'il n'est jamais agréable d'utiliser des mesures de sauvegarde, mais j'imagine que les gens du secteur du meuble doivent être bien inquiets face à la perspective de dépenser de l'argent pour payer des services d'avocat, tout en sachant qu'au bout du compte, même s'ils remportent une victoire devant le Tribunal canadien du commerce extérieur, en ce qui concerne les mesures de sauvegarde, il est peu probable qu'on y aura recours.

Dans quel contexte pourriez-vous donner suite à une décision du Tribunal canadien du commerce extérieur? Les réponses que vous nous avez données seront toujours vraies: cela augmentera le coût pour les consommateurs qui veulent acheter ce genre de vélo, les distributeurs ne seront pas contents. C'est vrai aussi pour les meubles. Les distributeurs trouvent sûrement que les meubles en provenance de la Chine sont une bonne chose pour eux, cela donne une gamme plus variée. Alors, dans quelles circonstances le gouvernement pourrait-il accepter qu'il y ait des mesures de sauvegarde?

[Traduction]

L'hon. David Emerson: Je ne voudrais pas essayer de deviner ce que les autres ministres et le cabinet vont décider. J'ai rencontré les fabricants de meubles, du moins certains d'entre eux. J'ai discuté avec eux de leurs préoccupations et de leurs problèmes. Je les ai encouragés à continuer de déposer une autre demande devant le TCCE. Nous examinerons les circonstances de cette demande le temps venu et nous ferons nos recommandations au cabinet. M. Gero était là lorsque nous les avons rencontrés.

J'ai donc eu une réunion et j'ai essayé de les aider à préparer leur dossier. Nous verrons ensuite ce qu'il advient.

• (1720)

[Français]

M. Pierre Paquette: Si j'étais eux, je ne serais pas très encouragé; je dois vous le dire.

J'aimerais peut-être vous poser une autre question, qui nous a été soumise par des représentants de l'industrie du bois d'oeuvre. Tous les groupes que nous avons rencontrés nous ont demandé que, d'une façon ou d'une autre, les victoires juridiques soient préservées dans l'accord.

Pensez-vous que c'est possible de trouver un moyen de préserver les victoires juridiques, pour éviter qu'à la fin de l'accord, dans sept ou neuf ans, on recommence, comme s'il n'y avait jamais eu de décisions rendues par les groupes spéciaux de l'ALENA.

[Traduction]

L'hon. David Emerson: Il est clair que nous analysons toutes les affaires juridiques et que nous évaluons notre position. Je pense toutefois qu'il faut reconnaître que lorsqu'on en arrive à un règlement négocié, on demande aux Américains d'abandonner toute poursuite future également. Bien que nous puissions avoir l'air d'abandonner certaines poursuites si nous mettons de côté notre litige, nous réalisons aussi des gains en nous immunisant contre d'autres procès. Comme je l'ai déjà dit, lorsqu'on entre, comme c'est peut-être le cas, dans une période où le marché du logement des États-Unis semble un peu instable et les prix ne sont pas aussi fermes qu'ils l'étaient il y a quelques mois, les données sur lesquelles se fondaient les poursuites des Américains changent. Je pense que si nous n'avons pas de règlement négocié, si les Américains ne s'engagent pas à ne plus tenter d'autres poursuites, nous nous trouverons devant d'autres tentatives de détermination de préjudice ou de menaces de préjudice, et dans un marché faible, il est beaucoup plus facile de

faire des menaces de préjudice ou de déterminer qu'il y a préjudice que dans un marché fort, comme c'était le cas récemment.

Nous ferons donc tout en notre pouvoir pour essayer de préserver nos victoires juridiques. Je suis personnellement d'avis qu'il est plus important que jamais que nous travaillions en étroite collaboration avec l'industrie canadienne et américaine, que nous travaillions avec le gouvernement des États-Unis pour ne pas nous heurter à un protectionnisme qui se manifesterait par des modifications à des lois et des règlements qui rendraient la situation pire à l'avenir.

Je sais qu'il y a des avocats qui interprètent la loi et qui jurent que nous sommes sur le point de tout gagner, mais je peux vous dire, pour avoir fait partie de cette industrie pendant longtemps, que chaque fois qu'on pense être en train de gagner, ils arrivent avec un autre revêtement et reprennent leur bataille de plus belle. C'est l'histoire de ce dossier depuis toujours.

Je me rappelle du temps où j'étais dans l'industrie forestière et où nous commencions notre dernière bataille sur le bois d'oeuvre. C'est alors que l'amendement Byrd est arrivé. Nous entendions constamment les avocats nous dire qu'il y avait un mouvement au Congrès et qu'ils pourraient mettre en place un mécanisme juridique par lequel les droits que nous payions pourraient être distribués aux entreprises américaines à l'origine de la poursuite. Nos avocats, les meilleurs avocats que nous pouvions payer à Washington, nous ont dit : « Oh non! Cela n'arrivera jamais. Le président apposera son veto. Ce ne sera pas adopté au Congrès. » On ne verra jamais ceci, on ne verra jamais cela. Vous savez ce qui s'est passé. Des mesures qui semblaient énormes et complètement contre toute politique commerciale normale ont été mises en place, puis nous nous sommes retrouvés avec l'amendement Byrd jusqu'au 1^{er} novembre de l'année suivante.

On ne peut donc tout simplement pas sous-estimer à quel point les législateurs des États-Unis peuvent changer leur fusil d'épaule si c'est à leur avantage.

Le président: Merci, monsieur le ministre.

Monsieur Miller, vous n'avez que quelques minutes, allez-y.

M. Larry Miller (Bruce—Grey—Owen Sound, PCC): Merci, monsieur le président, et merci d'être ici, monsieur le ministre.

C'est la première fois aujourd'hui que j'ai la chance de siéger au comité du commerce international et j'ai beaucoup appris.

Je voulais faire une observation à mon collègue. Il y a plusieurs fabricants de meubles dans ma circonscription, trois en fait, et outre la différence attribuable au dollar, à notre dollar élevé, ils sont très concurrentiels.

Dans le passé, monsieur le ministre, l'un des outils que CICA a utilisé pour faire la promotion du commerce et du développement international dans le monde est les missions d'Équipe Canada. Dans le cadre de ces missions, nous envoyions une délégation de politiques et de dirigeants d'entreprise dans certains pays. Je pense que les missions les plus récentes ont eu lieu au Brésil en 2004, en Chine en janvier 2005 et encore une fois en Inde en avril de la même année. Je suis certain que nous en tirons grandement avantage. Avez-vous une idée du coût moyen de ces missions?

Ensuite, quelles sont les mesures du rendement qui existent pour nous indiquer si elles portent fruit, entre autres?

•(1725)

L'hon. David Emerson: Je dois confesser que je ne suis pas un ardent défenseur des grandes missions d'Équipe Canada. Il y a peut-être une place pour elles pour faire de la publicité dans un marché donné, pour accroître notre valeur ajoutée, pour assurer des contrats ou des entreprises conjointes. Je pense que nous devons être plus ciblés, plus sélectifs et probablement organiser des missions plus petites, mieux définies et plus spécialisées, qui viseraient la signature de contrats commerciaux, l'accomplissement d'objectifs précis. Ainsi, elles coûteraient moins cher et on aurait des mesures beaucoup plus précises par rapport aux objectifs. Ce serait ma stratégie générale.

Combien ces missions ont-elles coûté? Je vais devoir le demander à mes fonctionnaires pour vous en donner une idée. Je n'ai jamais participé à de telle mission, parce que même lorsque j'étais dans l'industrie privée, j'ai toujours cru que si l'on n'allait pas une dizaine de fois disons en Chine, pour établir les détails d'un accord commercial, il ne servait à rien d'accompagner le premier ministre et de brandir des petits drapeaux. Ce serait ma position générale.

Avez-vous une idée des coûts?

Mme Kathryn E. McCallion (sous-ministre adjointe, Services ministériels, Passeport et Affaires consulaires, Affaires étrangères et du commerce international): Je n'ai pas les chiffres précis. Je peux vous les envoyer. Je peux aussi vous dire que pour les gens d'affaires, il y a un remboursement de coûts. Ils contribuent au paiement de leur billet d'avion, ils se rendent sur les lieux, puis ils sont généralement accueillis par l'autre gouvernement, et les coûts des activités du premier ministre ou du ministre sont aux frais du gouvernement. Nous pouvons établir la liste des coûts et vous l'envoyer.

M. Larry Miller: Oui, j'aimerais bien la voir, monsieur le président.

Mme Kathryn E. McCallion: Pour ces trois-là : la Chine l'Inde et le Brésil?

Le président: Nous allons donc attendre ces renseignements, de même que les autres que nous a promis le ministre.

Nous avons dépassé notre temps pour la réunion. J'aimerais vous remercier sincèrement d'être venus aujourd'hui, monsieur le ministre, vous et vos fonctionnaires. Nous apprécions beaucoup votre déclaration et vos réponses à nos questions. Je suis certain que nous vous reverrons sous peu. Merci.

Avant de lever la séance, nous devons examiner le budget aujourd'hui.

Monsieur Cannan, vous vouliez proposer une motion sur le budget, n'est-ce pas?

M. Ron Cannan: Oui. Puis-je le faire d'un seul trait ou dois-je...?

Le président: Essayez de les faire adopter en bloc, puis nous verrons.

M. Ron Cannan: Je vais tous les regrouper.

Je propose que le comité adopte les crédits 15, 20, 25 et 65 du Budget principal des dépenses de 2006-2007 sous la rubrique Affaires étrangères et Commerce international. J'aimerais avoir le consentement unanime du comité, s'il vous plaît.

Le président: Les membres du comité sont-ils d'accord?

J'aimerais seulement mentionner, avant que nous votions, que les neuf-douzièmes des sommes prévues dans les crédits budgétaires ont déjà été approuvées comme crédits provisoires. Nous ne nous prononçons donc que sur les autres trois-douzièmes, soit le quart. Je voulais le préciser.

Êtes-vous tous d'accord?

(La motion est adoptée.) [Voir le *Procès-verbal*]

Le président: La séance est levée.

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

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

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

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address:

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

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

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