



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 012 • 1^{re} SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mercredi 14 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 mercredi 14 juin 2006

• (1645)

[Traduction]

Le président (M. Leon Benoit (Vegreville—Wainwright, PCC)): Silence, s'il vous plaît.

Merci à tous d'être là, et merci de votre patience.

Chacun de vous a un exposé de cinq minutes à faire? On le dirait, et je comprends. Nous allons suivre l'ordre de l'avis, qui est probablement celui dans lequel vous prenez place. Nous allons commencer par Canada Porc International.

Monsieur Pomerleau, je vous en prie.

• (1650)

Le président: Merci beaucoup à M. Pomerleau, directeur exécutif de Canada Porc International.

Nous passons maintenant au Syndicat des travailleurs canadiens de l'automobile. Allez-y, monsieur Buckley.

M. Chris Buckley (président, Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile): Monsieur le président et membres du Comité, merci de nous accueillir aujourd'hui.

Je me présente: Chris Buckley, président de la section 222 des TCA, à Oshawa. Je préside également le comité central de négociation TCA/GM, qui représente tous les syndiqués qui travaillent pour GM au Canada.

La section 222 représente 15 000 travailleurs de l'auto. Si on tient compte des emplois indirects, on peut dire que 59 000 emplois sont créés dans cette région grâce aux emplois des travailleurs de l'automobile.

Les TCA dans leur ensemble représentent 265 000 syndiqués qui travaillent dans 18 secteurs. Notre syndicat s'inquiète beaucoup des effets de l'accord de libre-échange envisagé avec la Corée du Sud.

Avant d'entrer dans les détails économiques de l'accord, je voudrais situer l'enjeu dans un contexte local concret. L'usine de GM d'où je viens et où travaillent mes syndiqués est reconnue par des experts indépendants comme l'usine d'assemblage qui a la meilleure qualité et la meilleure productivité en Amérique du Nord. La semaine dernière encore, elle a obtenu le prix d'excellence J. D. Power, et le *Harbour Report* dit qu'elle est l'une des usines les plus efficaces et productives de l'hémisphère occidental.

Pourtant, fait incroyable, GM entend fermer son usine numéro deux à Oshawa. Pourquoi? Comment expliquer cette issue irrationnelle? Une seule explication: l'inondation sans contrepartie de notre marché par des fabricants étrangers d'automobiles.

M. Burney a parlé plus tôt de notre important excédent commercial avec les États-Unis en matière de produits de l'automobile. Il n'a pas dit un mot de notre déficit commercial énorme et croissant avec tous les autres pays.

L'an dernier, ce déficit a atteint 16 milliards de dollars, le plus gros de l'histoire. La part des importations sur notre marché atteint 25 p. 100. On construit actuellement dans les chantiers navals de la Pologne des navires capables de transporter 6 100 véhicules. Quatre millions et demi de véhicules importés ont envahi notre marché l'an dernier: le nombre de véhicules coréens a atteint les 130 000, tandis que nous n'avons exporté que 400 véhicules vers le marché coréen.

Ces importations causent un grave préjudice à notre industrie à un moment où nous faisons des pieds et des mains pour sauver des emplois au Canada. Mes travailleurs comptent sur leur emploi dans le secteur de l'auto pour nourrir leur famille. L'an dernier, 145 000 emplois du secteur manufacturier sont disparus du Canada.

Je cède maintenant la parole à Jim Stanford, l'économiste des TCA, qui parlera de certains détails économiques.

Merci.

M. Jim Stanford (économiste en chef, Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile): Merci.

Le président: Jim, je vous souhaite la bienvenue. Vous avez environ deux minutes et demie.

M. Jim Stanford: Partage équitable, n'est-ce pas? C'est toujours ce qui se passe à la table des négociations: la moitié pour eux, la moitié pour nous.

Je vais me reporter à deux documents qui ont été distribués et sont dans les deux langues. Il y a une présentation qui donne des faits économiques et des chiffres et un énoncé plus officiel sur la position des TAC au sujet du commerce avec la Corée.

J'attire l'attention sur un ou deux faits saillants. À la page 3 de la présentation Powerpoint, on peut voir une ventilation des relations commerciales actuelles du Canada avec la Corée. Actuellement, l'ensemble des échanges est complètement déséquilibré. Nous importons deux fois plus que nous n'exportons. Dans le secteur de l'automobile, nos importations sont 150 fois plus importantes que nos exportations.

M. Jim Stanford: Monsieur Burney a dit tout à l'heure que nous ne pouvons pas avoir des excédents sur toute la ligne, dans tous les secteurs et avec tous les pays. C'est certain, mais la politique ne doit pas viser à aggraver les déficits. Cela n'a aucun sens du point de vue des intérêts du Canada. Vu la précarité et le déséquilibre de notre situation de départ avec la Corée, il est inévitable qu'un accord de libre-échange aggrave le déséquilibre.

Il y a également deux transparents, aux pages 4 et 6 de la présentation, qui illustrent la croissance de nos importations provenant de la Corée et l'évolution de nos exportations vers ce pays depuis dix ans. Ils montrent comment nous en sommes arrivés à ce déséquilibre.

Il est particulièrement évident que, depuis la crise financière de la Corée ou la grande crise financière asiatique de 1997, les Coréens se sont mis à exporter énergiquement pour favoriser le rétablissement de leur économie, tout en limitant très fermement les importations par divers moyens: leviers de la politique macroéconomique; gestion active du taux de change, ce qui est bien différent de la politique canadienne; politique fiscale visant à détourner le consommateur des produits d'importation; et, bien sûr, diverses barrières non tarifaires.

Nos exportations vers la Corée sont aujourd'hui plus faibles qu'en 1997, malgré dix ans de récupération de l'économie coréenne. Rien ne permet de croire d'un accord de libre-échange analogue à l'ALENA y changera quoi que ce soit.

Dans l'industrie de l'auto, particulièrement, les importations de Corée représentent 70 p. 100 de la croissance des importations coréennes depuis 1997. Et ce ne sont plus uniquement des petits véhicules. Il faut reconnaître que les produits coréens sont d'importants concurrents dans au moins neuf segments de notre marché. Il n'y a pas seulement des voitures compactes, mais aussi des voitures intermédiaires d'une qualité croissante, des utilitaires sport et des minifourgonnettes. L'impact se fera sentir sur toute une gamme de produits qui concurrencent directement la production canadienne.

Par ailleurs, nos exportations d'automobiles en Corée, qui n'ont jamais été considérables, ont diminué de plus de 90 p. 100 depuis 1997, et ce, malgré la réduction des droits tarifaires coréens. Ils étaient de 50 p. 100 dans les années 1980, ils ont été ramenés à 20 p. 100 au cours de la décennie, puis à 8 p. 100 en 1995. Pourtant, il n'y a eu aucun effet sur nos exportations en Corée. Un accord de libre-échange n'y fera rien non plus.

Je conclus rapidement en me reportant à une ou deux observations de M. Burney. L'une porte sur la justification de cet accord. J'ai entendu cela plusieurs fois et il l'a dit encore aujourd'hui: la grande raison, c'est que nous n'en avons pas conclu depuis un moment. Avec tout mon respect, il faut une meilleure raison que cela pour négocier un accord.

D'autant plus que, si nous considérons le bilan des accords bilatéraux de libre-échange que nous avons négociés — depuis l'accord avec les États-Unis, notamment — tous, sauf celui conclu avec les États-Unis, ont entraîné une augmentation bien plus forte de nos importations que de nos exportations. Le pire exemple est celui du Chili. Nous exportons moins vers le Chili aujourd'hui que nous ne le faisons avant l'accord de libre-échange, mais nos importations chiliennes ont plus que triplé. Si la même chose se produit avec la Corée, ce sera la catastrophe pour l'industrie canadienne de l'auto et bien d'autres secteurs.

• (1655)

Le président: Monsieur Stanford, nous dépassons notre temps de plus d'une minute. Vous pourrez certainement faire d'autres observations en répondant aux questions, et je suis sûr qu'on vous en posera.

Monsieur Haney, de la Canada Beef Export Federation. Vous avez cinq minutes. Je vous en prie.

M. Ted Haney (président, Canada Beef Export Federation): Monsieur le président et membres du Comité, merci beaucoup de me

permettre de vous adresser la parole aujourd'hui. La Canada Beef Export Federation est une association industrielle sans but lucratif qui représente des éleveurs et transformateurs de boeuf et des fournisseurs clés qui cherchent à vendre nos produits à l'étranger.

D'emblée, disons que la Canada Beef Export Federation est tout à fait favorable à la conclusion d'un accord de libre-échange entre le Canada et la République de Corée. Cela dit, le rétablissement du commerce des produits canadiens du boeuf, à des conditions et à une date au moins semblables à celles accordées pour le boeuf américain, doit être une exigence absolue pour la poursuite des négociations sur le libre-échange avec ce gouvernement. Il faut suspendre tous les entretiens exploratoires et suivis sur un accord de libre-échange tant que ne sera pas rétabli le commerce pour tous les produits transformés du boeuf canadien: boeuf désossé ou avec os, abats et issues, os et produits d'équarrissage provenant de bétail de tout âge.

Une fois cette condition respectée, nous avons un certain nombre d'exigences à l'égard de tout accord, et elles concernent surtout la réduction à zéro des droits tarifaires sur nos produits en Corée. Ils s'élèvent actuellement à 50 p. 100 et nous croyons que, s'ils étaient ramenés à zéro, nous pourrions exporter sur ce marché des produits pour 100 millions de dollars de plus par année.

Nous demandons aussi, bien sûr, l'annulation des droits et de la progressivité tarifaire pour les produits du boeuf à valeur ajoutée. Par exemple, il est à peu près impossible de vendre de la charque et d'autres produits traditionnels du boeuf fabriqués en Corée à cause de droits encore plus élevés que sur les autres produits. Nous demandons aussi la suppression, dans un accord bilatéral entre les deux pays, de toutes les restrictions quant à l'origine du bétail sur pied transformé dans des installations canadiennes. Il est arrivé que nous ne puissions acheter du bétail aux États-Unis, ce qui peut parfois être intéressant pour les transformateurs de boeuf au Canada.

La Corée du Sud doit s'engager à donner au boeuf canadien un accès identique à l'accès le plus favorable offert à n'importe quel autre membre de l'Organisation mondiale du commerce. Cela assure que, peu importe l'accord conclu avec la Corée, nous ne laissons rien sur la table. Comme partenaire en régime de nation la plus favorisée avec la Corée du Sud, c'est exactement ce que nous demandons.

La Corée du Sud doit s'engager à faire en sorte que ses normes sur la sécurité alimentaire, la santé des animaux et l'étiquetage soient conformes aux normes internationales reconnues et n'entraînent pas de nouvelles restrictions commerciales. Surtout en ce moment, nous nous heurtons à une fermeture injustifiée de son marché à cause d'un cas ou de plusieurs cas d'ESB au Canada.

À l'avenir, la Corée du Sud doit s'engager à ne pas utiliser les normes de bien-être des animaux ou d'environnement pour restreindre ou entraver de quelque façon la libre circulation des produits entre notre industrie et ses consommateurs. Ces questions ne sont pas au centre des préoccupations en ce moment, mais elles commencent à se poser sur divers marchés. Il faut intervenir à la faveur des négociations avant que cela ne devienne un problème pour nous en Corée.

Enfin, notre industrie recommande une prudence très réelle avant d'ouvrir d'emblée le marché canadien au bétail et à la viande de boeuf de la Corée. Cela est absolument conforme à nos principes et politiques de libre-échange. Nous tenons à ce que la Corée du Sud maîtrise d'abord divers problèmes de maladies des animaux qu'elle n'a pas pu maîtriser. Pour notre industrie, le grand problème est celui de la fièvre aphteuse. Il y a aussi diverses maladies du porc qui sont une préoccupation générale dans notre industrie.

Notre industrie a comme objectif de porter à 50 000 tonnes métriques ses exportations annuelles de boeuf en Corée, soit 230 millions de dollars, d'ici 2015. Si nous éliminons les droits tarifaires, nous ajouterons 100 millions de dollars à nos ventes de boeuf sur ce marché. En 2002, nos exportations en Corée du Sud étaient de 17 000 tonnes, ce qui représente environ 70 millions de dollars. La Corée du Sud nous est fermée depuis le 23 mai 2003, date où a été diagnostiqué notre premier cas d'ESB.

● (1700)

Nous serions d'accord pour que le gouvernement du Canada prenne des recours commerciaux contre la Corée du Sud. Nos deux pays sont membres de l'Organisation mondiale du commerce et de l'Organisation mondiale de la santé animale, l'OIIE. Nous recommandons que le gouvernement du Canada amorce des procédures de médiation et de règlement des différends auprès de ces deux organisations dont les deux pays font partie pour préciser la nature de la suspension des échanges et pour trouver les moyens de reprendre des exportations rentables de boeuf canadien sur un marché important, celui de la République de Corée.

Merci.

Le président: Merci, monsieur Haney.

Nous passons maintenant à l'Association canadienne des constructeurs de véhicules et à son président, M. Nantais. Allez-y, je vous en prie.

M. Mark Nantais (président, Association canadienne des constructeurs de véhicules): Monsieur le président, merci beaucoup à vous et à tous les membres du Comité. C'est un plaisir de comparaître et nous sommes heureux d'avoir cette possibilité.

Je dirai tout d'abord que nous confirmons un grand nombre des chiffres qui ont été donnés par M. Stanford. Je voudrais ajouter un ou deux éléments pour entamer mon exposé. Au fond, il s'agit de rappeler que l'industrie canadienne de l'automobile emploie environ 570 000 personnes, ce qui comprend les emplois directs et indirects. Elle est présente dans presque toutes les localités du Canada.

Cela dit, je passe à mon exposé, que vous avez tous, je crois, et pour faire vite, je commence au transparent 6.

Il est vrai que certains accords de libre-échange peuvent ouvrir des marchés étrangers aux produits canadiens, mais ce n'est pas le cas de l'accord proposé avec la République de Corée du Sud. Nous avons bâti notre industrie au moyen d'accords de libre-échange. Nous croyons dans le libre-échange, mais le libre-échange doit être équitable. En ce moment, avec l'approche choisie par le gouvernement du Canada, nous n'entrevoions aucune possibilité de commerce équitable. Les échanges sont toujours à sens unique.

Il y a un préjudice direct pour l'industrie canadienne de l'automobile. En 2005, nous avons un déficit de 2,6 milliards de dollars avec la Corée, dont 1,7 milliard dans le seul secteur de l'automobile. Les produits canadiens n'ont à peu près aucun accès au marché coréen à cause d'une série d'obstacles non tarifaires très complexes et toujours changeants.

Les produits coréens obtiendraient un avantage de 6,1 p. 100 pour chaque véhicule expédié au Canada, ce qui présente vraiment des problèmes intéressants pour nos réseaux de concessionnaires au Canada. Il est certain qu'il y aurait des conséquences en aval pour les concessionnaires. Nous ne voyons pas comment un ALE avec la Corée ouvrirait des marchés aux produits canadiens, mais les Coréens continuent à améliorer leur accès au marché canadien. Ils en ont besoin ou veulent le faire.

Sur le transparent 7, il est intéressant de comparer les données de la Corée à celles d'autres producteurs d'automobiles de l'OCDE. Ses chiffres sont les plus bas du monde industriel. Il importe de signaler qu'il ne s'agit pas seulement du taux de pénétration de nos entreprises; il est tenu compte de tous les véhicules vendus sur le marché, assemblés en Amérique du Nord, en Europe et au Japon. Personne n'a progressé sur le marché coréen.

Le transparent 8 donne une indication de la composition du marché coréen: 98 p. 100 pour les constructeurs coréens, 2 p. 100 seulement pour les fabricants du monde entier. Cette faible pénétration du marché par les entreprises étrangères n'est pas due à un manque d'efforts. Il se vend un million de véhicules par an en Corée. C'est donc un important marché mondial que nos membres et d'autres fabricants ont tenté en vain de pénétrer.

Il y a eu toute une série de protocoles d'entente entre les États-Unis et la Corée pour essayer d'abattre ces barrières non tarifaires. Il y a eu des progrès sur certains points, mais de nouvelles barrières se dressent rapidement. Comme on l'a signalé, nos ventes à la Corée sont inférieures à ce qu'elles étaient avant ces protocoles d'entente.

Cela nous amène au transparent 9, les mesures recommandées. Chose certaine, l'industrie de l'auto pense — et c'est la position des membres de l'ACCV, mais le Conseil du Partenariat pour le secteur canadien de l'automobile, regroupant des assembleurs, des fabricants de pièces, en Ontario et au Québec, sont tous d'accord, Toyota et Honda compris — cet accord n'est pas une bonne idée pour l'industrie canadienne de l'automobile.

Nous avons proposé une solution qui devrait marcher. Elle repose sur ce que nous appelons une ouverture réelle, assurée et soutenue du marché Corée aux importations de voitures. C'est une approche axée sur l'accès au marché. Nous avons un avis juridique selon lequel, contrairement à ce que disent nos négociateurs, cette solution est conforme aux règles de l'OMC. Nous le communiquerons aux négociateurs.

Nous avons dans l'accord sur le bois d'oeuvre des solutions qui nous indiquent comment gérer un commerce complexe comme celui-ci. Nous avons proposé et recommandé de retarder toute réduction des droits tarifaires jusqu'à ce que le taux de pénétration de nos importations en Corée atteigne au moins un seuil acceptable et durable. S'il est impossible d'atteindre et de conserver ces niveaux, il nous faut des dispositions pour annuler les réductions de droits. Nous reviendrions aux droits de 6,1 p. 100 qui s'appliqueraient aux produits coréens au Canada.

Pour conclure, monsieur le président, je dirais que le Canada doit consacrer ses ressources limitées à l'ouverture de nouveaux marchés pour ses industries les plus importantes et à des marchés où il existe de meilleures synergies économiques. Sans revenus pour le plus important secteur manufacturier du Canada, c'est à dire le secteur de l'automobile, aucun accord de libre-échange n'aura, à tout prendre, d'effet favorable sur l'économie du Canada.

● (1705)

Pour terminer, je signale que les derniers témoins ont fait allusion à une analyse économique qui a été communiquée à l'industrie de l'automobile. Je peux vous assurer que nous avons réclamé plusieurs fois cette analyse. Nous l'avons demandée directement au ministre. Nous ne l'avons pas reçue. Nous n'avons pas été consultés au sujet de sa préparation et, à moins que nous ne puissions en prendre connaissance, il sera très difficile de répondre à certaines assertions voulant que l'accord ait peu d'impact sur l'industrie canadienne de l'automobile.

Il est très important que nous prenions connaissance de cette analyse, mais cela dépasse l'entendement que nous soyons en train de refaire, de perfectionner cette analyse, alors que les négociations sont tellement avancées.

Monsieur le Président, je vais m'arrêter là, et je me ferai un plaisir de répondre aux questions.

● (1710)

Le président: Merci beaucoup.

Nous passons au dernier témoin d'aujourd'hui, Alanna Koch, de l'Alliance canadienne du commerce agro-alimentaire. Vous avez cinq minutes.

Mme Alanna Koch (vice-présidente, Alliance canadienne du commerce agro-alimentaire): Merci, monsieur le président.

D'abord, nous présentons nos excuses pour ne pas avoir fait traduire et distribuer notre mémoire. Nous avons été prévenus très peu à l'avance de notre comparution d'aujourd'hui. Nos excuses, donc, et je demande au greffier de faire traduire le mémoire et de le communiquer aux membres du Comité. Voilà ce que je voulais dire pour commencer.

L'Alliance canadienne du commerce agro-alimentaire est une coalition d'associations, d'organisations et d'entreprises représentant des producteurs, des transformateurs, des commerçants et des exportateurs de produits agricoles et alimentaires et de fournisseurs des producteurs. L'ACCAA est donc la seule organisation de promotion qui représente toute la chaîne de valeur en agriculture.

Le chiffre d'affaires de tous les membres de l'ACCAA s'élève à environ 50 milliards de dollars, et ils offrent plus de 500 000 emplois au Canada. Nos membres assurent plus de 80 p. 100 des exportations de produits agricoles et alimentaires du Canada et près de 60 p. 100 des revenus agricoles du Canada.

Les membres de l'ACCAA dépendent beaucoup du commerce international, mais ils sont contraints de se battre sur un marché très faussé par les subventions, des droits prohibitifs et des barrières non tarifaires. Si nous voulons que notre secteur contribue de plus en plus à l'économie canadienne, il faut débarrasser le marché mondial de ces distorsions. Un système commercial plus ouvert offrirait davantage de débouchés aux producteurs, transformateurs et exportateurs canadiens. Selon les estimations, les avantages, pour le Canada et le monde, d'un commerce plus ouvert pourraient atteindre 56 milliards de dollars par année.

L'objectif à long terme de l'ACCAA est un commerce mondial libre pour les produits agricoles et alimentaires. Cela permettra aux

producteurs canadiens compétitifs de produits alimentaires et agricoles de qualité d'exploiter des débouchés dans le monde entier et d'en faire profiter les producteurs et transformateurs canadiens, ainsi que l'économie du Canada. Il importe de signaler que 91 p. 100 des agriculteurs canadiens dépendent du marché international soit parce que les prix y sont fixés, soit directement à titre d'exportateurs.

Le principal centre d'intérêt de l'ACCAA est la réforme du commerce mondial et les négociations agricoles en cours à l'Organisation mondiale du commerce. Nous appuyons tous les efforts de libéralisation du commerce en agriculture, mais, pour beaucoup de nos membres, les accords régionaux et bilatéraux ont des avantages limités, en l'absence de règle efficaces sur le commerce international. Souvent, ces accords laissent de côté des produits agricoles et alimentaires sensibles, de sorte que les ententes sur l'accès ne sont pas équitables pour toute l'industrie. Ils ne portent pas sur les subventions à l'exportation ni sur celles qui faussent les échanges. Le marché international de l'agriculture et de l'agroalimentaire est le plus faussé de tous. L'amélioration de l'accès assurée pour certains produits par les accords bilatéraux impose des produits nationaux sur le marché international qui, je viens de le dire, demeure faussé par les subventions et les barrières commerciales.

De nombreux secteurs de notre industrie n'obtiendront de vrais avantages que lorsque des disciplines et des règles importantes seront imposées à tous les joueurs sur le marché international. L'ACCAA est donc en faveur d'accords régionaux et bilatéraux sur l'accès au marché qui s'appuient sur des accords sur le commerce mondial.

Lorsque le marché international est plus ouvert et équitable, les accords bilatéraux sont un complément efficace. En 2004, les exportations de produits canadiens en Corée ont atteint 2,25 milliards de dollars. Cette année-là, les produits agricoles et alimentaires représentaient un peu plus de 6 p. 100 du total. L'exportation la plus importante en 2004 a été le blé. Avant la crise de l'ESB, c'est le boeuf qui était en tête.

Le marché coréen des produits agricoles et alimentaires demeure très protégé. Les 15 membres de l'ACCAA ont dressé une longue liste des effets négatifs de cette protection du marché: contingents tarifaires restreints, droits prohibitifs, droits tarifaires différentiels, mesures sanitaires et phytosanitaires. Si on veut qu'il soit efficace, un accord bilatéral doit traiter de tous ces problèmes.

Les systèmes canadiens de production, de transformation, de commercialisation et d'exportation des produits agricoles comptent parmi les plus efficaces et efficients de la planète. Nous nous sommes développés dans un contexte où la production et le commerce sont faussés par les subventions, les droits tarifaires et les barrières non tarifaires. Ces antécédents, alliés à la qualité de nos produits et à l'efficacité de leur production, place le Canada dans une excellente position pour livrer concurrence et profiter de l'application de disciplines contre les pratiques commerciales injustes.

L'ACCAA est fermement convaincue que le meilleur moyen d'améliorer le commerce avec la Corée et le reste du monde est de veiller à ce que les pays commerçants respectent des règles mondiales claires et applicables. Notre principal centre d'intérêt est la réforme du commerce mondial, ainsi que les négociations sur l'agriculture en cours à l'OMC. De nombreux secteurs de notre industrie n'en profiteront vraiment que lorsque des disciplines et des règles importantes seront imposées à tous les joueurs sur le marché international.

•(1715)

L'ACCAA appuie les efforts d'expansion du commerce avec divers pays ou ensembles de pays au moyen d'accords régionaux de libre-échange, mais ces efforts ne doivent pas utiliser des ressources et des compétences qui devraient servir aux négociations au niveau mondial et ils doivent s'appuyer sur les négociations et les règles sur le commerce international et les compléter.

Merci beaucoup de m'avoir permis de témoigner aujourd'hui.

Le président: Merci beaucoup à vous tous.

Nous avons pris du temps à ces témoins qui se sont donné la peine de venir. Par respect, poursuivons pendant dix minutes de plus que la normale. Cela laisse cinq minutes à chaque parti. Respectons ces limites.

M. Temelkovski va commencer.

M. Lui Temelkovski (Oak Ridges—Markham, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président, et merci à tous les témoins.

J'ai deux questions. La première s'adresse à M. Haney et porte sur le boeuf.

L'an dernier, nous sommes allés à Taïwan, qui a également imposé des restrictions analogues sur le boeuf canadien. Je voudrais comprendre le fond de l'affaire. Pourquoi arrêtent-ils d'importer du boeuf canadien? Leurs données scientifiques sont-elles différentes des nôtres? Leur analyse de la situation est-elle différente? Ou cherchent-ils simplement à protéger leur marché?

M. Ted Haney: Merci.

Taïwan n'a à peu près aucun marché intérieur du bétail à protéger. Sur le plan réglementaire, elle hésite à aller dans la direction qu'elle sait devoir prendre et que recommandent les organisations internationales. Elle craint des réactions politiques organisées surtout par une association de consommateurs très bien financée et bien organisée. Elle veut agir lentement et discrètement.

En Corée, il s'agit plus directement de protéger son industrie nationale. Le pays produit environ 260 000 tonnes métriques de boeuf, soit à peu près le quart de la production canadienne. Elle ne veut pas renoncer à cela.

Les données scientifiques sont très claires. Les organisations internationales dont nous sommes tous membres disent clairement que les risques ont été atténués.

Je voudrais pouvoir dire que ces deux pays sont uniques, mais je ne peux pas l'affirmer. Le Canada, par exemple, impose toujours des restrictions aux importations. Nous n'autorisons pas l'importation de boeuf en provenance de pays qui ont ne fût-ce qu'un cas d'ESB, peu importe les mesures prises pour rendre les produits sûrs — à l'exception toutefois des États-Unis, à cause d'une ordonnance ministérielle, d'une ordonnance d'interdiction.

Même nous, nous n'avons pas agi avec confiance, et les Taïwanais nous ont fait clairement remarquer que nous leur demandions de faire une chose que nous n'avons pas faite nous-mêmes.

M. Lui Temelkovski: Le cas des Coréens est un peu différent. Ils produisent leur propre boeuf. Diriez-vous que leurs restrictions s'expliquent plutôt par le protectionnisme ou par une analyse fondée sur des données scientifiques?

M. Ted Haney: Il y a à la fois du protectionnisme et la crainte de réactions négatives sur le plan politique.

En Corée, les consommateurs et les producteurs ont toujours été en mesure de susciter des pressions politiques, des pressions très

publiques, ce qui inquiète les responsables de la réglementation et les dirigeants politiques.

La seule issue, croyons-nous, est d'inviter la Corée à recourir à la médiation, à envisager des mécanismes de règlement du différend à l'OIE ou à l'OMC, tout en exerçant des pressions politiques intenses sur le pays pour qu'il mette fin à la discrimination contre le boeuf canadien, d'autant plus que la Corée vient d'annoncer le rétablissement du commerce avec les États-Unis, qui, selon les observations internationales, a un risque très semblable à celui du Canada pour ce qui est de l'ESB. C'est purement de la discrimination.

M. Lui Temelkovski: Merci.

Je m'adresse maintenant aux TCA. C'est tout un déséquilibre: 130 000 voitures d'un côté et 400 de l'autre.

J'ai entendu dire que Daewoo appartenait maintenant à GM. Est-ce exact?

Ces véhicules sont-ils considérés comme des importations au Canada? Si Daewoo ou une autre société coréenne ouvre des installations aux États-Unis, leur voiture venant des États-Unis sera-t-elle considérée comme une importation venant de la Corée?

•(1720)

M. Jim Stanford: Tout véhicule qui vient de l'étranger, de l'extérieur de la zone de l'ALENA, est frappé de droits de 6,1 p. 100, selon le taux de la nation la plus favorisée du Canada. Cela vaut pour des sociétés qui ont des activités importantes au Canada, comme General Motors. Si une société comme Hyundai implante une usine en Alabama, elle pourra exporter ses produits au Canada en franchise, pourvu que soient respectées les exigences de l'ALENA concernant le contenu nord-américain: 62,5 p. 100 du contenu doit être produit ici pour entrer en franchise.

Ce qui importe ici, cependant, c'est que l'expérience a montré que ces investissements dans le sud des États-Unis par des sociétés comme Hyundai ou des fabricants japonais n'ont pas pour effet de remplacer les importations d'outre-mer; la nouvelle production leur est complémentaire. Il y aura une production provenant de l'Alabama et elle ne réduira aucunement les autres importations.

Je ne crois pas que ce que M. Burney a dit tout à l'heure soit tout à fait exact, soit qu'ils vont produire en Alabama de toute façon, alors qu'importe. L'expérience a montré que la production de l'Alabama vient s'ajouter aux importations qui continueront de venir de la Corée du Sud.

Le président: Merci, monsieur Temelkovski.

Nous allons passer à M. André.

Je vais quitter le fauteuil de la présidence. J'ai un projet de loi d'initiative parlementaire qui est étudié à 17 h 30, mais je vais demander à M. Temelkovski d'assumer la présidence.

Allez-y, monsieur André.

[Français]

M. Guy André (Berthier—Maskinongé, BQ): Mes questions porteront sur l'automobile et sur la production porcine.

J'entends que l'industrie de l'automobile est inquiète relativement à l'accord de libre-échange qui pourrait être conclu avec la Corée. Selon les statistiques que vous nous avez montrées, notre balance commerciale avec la Corée en ce qui a trait à l'industrie automobile est déficitaire. Actuellement, ces échanges commerciaux sont régis par l'OMC, puisque nous n'avons pas d'accord de libre-échange avec la Corée. Cela nous donne un résultat très déficitaire.

En quoi cet accord de libre-échange avec la Corée viendrait-il nuire davantage à l'industrie de l'automobile dans le futur? Puisque notre balance commerciale est déjà déficitaire dans ce domaine, quels sont les moyens auxquels nous pourrions avoir recours pour empêcher qu'elle ne le soit davantage advenant la signature d'un accord de libre-échange avec la Corée?

Je viens d'un milieu agricole. En ce qui concerne l'industrie porcine, monsieur Pomerleau, vous savez sans doute qu'il y a des mouvements qui contestent la question des mégaporcheres.

Les ententes conclues avec la Corée ou d'autres pays pour exporter davantage de porcs vont-elles changer le mode de production de notre industrie? Favorisera-t-on davantage l'établissement de grandes porcheres dans le but de produire davantage et d'exporter davantage?

Monsieur Haney, la signature d'un accord de libre-échange avec la Corée suscite chez vous une inquiétude par rapport aux mesures sanitaires. Vous avez soulevé certaines interrogations à cet égard.

Qu'en est-il présentement? J'aimerais vous entendre à cet effet.

• (1725)

M. Jacques Pomerleau: D'abord, l'expression « mégaporcherie » est très suggestive. Dans ce contexte, une entente de libre-échange n'aura aucune répercussion sur la réglementation tant locale que régionale, provinciale ou nationale. En fait, ce serait une entente d'harmonisation avec le milieu.

Par contre, il faut savoir que les difficultés que rencontrent l'industrie porcine à l'heure actuelle sont telles que non seulement les producteurs perdent-ils de l'argent, mais les abattoirs aussi, de même que tous ceux qui sont impliqués dans la production. Ils perdent des parts de marché; il y a toutes sortes de pertes dans ce secteur.

Ce qui nous intéresse, c'est que nous ne perdions pas notre compétitivité face aux États-Unis d'Amérique. Si on se retrouve derrière eux, nos difficultés seront encore plus grandes.

M. Guy André: Et cet accord vous permettrait de rester dans le marché.

M. Jacques Pomerleau: Il faudrait, à tout le moins, qu'on obtienne les mêmes conditions qu'eux.

[Traduction]

M. Jim Stanford: À propos de l'industrie de l'automobile, monsieur, je précise d'abord que cette industrie n'est pas la seule en cause. Beaucoup de secteurs manufacturiers ont exprimé de graves inquiétudes: l'aérospatiale, par exemple. La Corée a un solide secteur aérospatial axé sur l'exportation. J'estime que c'est un risque de baisse plutôt que de hausse. Plusieurs autres industries manufacturières sont implantées dans différentes régions du Canada.

Notre déficit actuel se produit dans le cadre des règles de l'OMC. Selon nous, ce déficit est inacceptable. Nous devrions réfléchir à des moyens de le réduire. De toute façon, il ne faut certainement rien faire qui promet d'aggraver encore le déficit dans le secteur automobile, ce que ferait un accord de libre-échange avec la Corée en accordant une réduction préférentielle de 6,1 p. 100 sur les importations futures de la Corée par rapport à la production de la

zone de l'ALENA ou aux importations d'autres pays. Voilà pourquoi Toyota et Honda, par exemple, qui sont très présents au Canada, s'opposent tout à fait à cet accord qui, selon eux, donnerait un avantage aux fabricants coréens par rapport à leurs propres produits, importés ou produits dans la zone de l'ALENA.

Comme le marché du Canada est ouvert, la réduction des droits de 6 p. 100 entraînera une augmentation appréciable de nos importations nettes venant de la Corée.

Le vice-président (M. Lui Temelkovski (Oak Ridges—Markham, Lib.)): M. Menzies et Mme Guergis vont partager leur temps de parole.

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

Nous allons vous poser toutes nos questions au départ, et vous répondrez ensuite. Si nous manquons de temps, nous voudrions que vous répondiez par écrit, si possible.

D'abord, je veux réitérer la position du ministre. Il a dit bien des fois et très clairement que ces négociations sont à un stade très précoce, contrairement à ce que l'un de vous, j'ignore qui, a affirmé, soit qu'elles sont très avancées. C'est toujours le début, et c'est peut-être pourquoi nous n'avons pas les analyses que nous souhaitons.

Je voulais dire un mot de quelques entreprises canadiennes qui commencent à avoir des activités en Corée. Le fabricant de pièces Linamar, de Guelph, y a maintenant une usine de montage. Au moins un membre de l'Association des produits forestiers du Canada a déjà une coentreprise là-bas. Ces gens-là croient que l'accord de libre-échange envisagé offre la possibilité d'assurer la meilleure protection possible aux investissements canadiens en Corée. J'ai aussi rencontré hier un acteur indépendant, dans le secteur forestier, qui a une usine en Corée. Il attend les mêmes avantages d'un ALE. Les producteurs de pommes de terre veulent également percer les marchés de l'Extrême-Orient. Il y a là-bas un énorme marché pour les pommes de terre, mais il semble y avoir beaucoup d'obstacles, dont des droits tarifaires et des formalités administratives.

M. McCreery, qui était ici lundi, a beaucoup parlé de... et je crois, Alanna, que vous avez dit qu'environ 91 p. 100 de notre agriculture exporte. Si un ALE est conclu et donne aux producteurs agricoles un accès total, qu'est-ce que cela vaudra dire pour l'agriculture canadienne?

M. Ted Menzies (Macleod, PCC): Je remercie tous les témoins. Encore une fois, je suis désolé du retard qui s'est produit au début; j'espère que nous pourrions ajouter assez de temps à la fin pour que votre déplacement ait valu la peine.

D'abord, une observation. Si nous consultions la transcription des délibérations des comités avant 1988 ou le Hansard des communes à l'époque, nous y trouverions les mêmes arguments et les mêmes craintes qu'on trouve dans toutes ces notes: tous les malheurs qui s'abattront sur nous si nous commençons à faire du commerce avec le reste du monde.

Il y a des inquiétudes, il est vrai, mais j'espère que tous pourront regarder le bon côté des choses. Nous avons condamné l'industrie viticole à l'échec, et ce fut l'une des plus belles réussites après l'accord de libre-échange avec les États-Unis.

J'en reviens aux propos de M. Nantais sur la non-participation aux discussions. Le témoin précédent a dit que nous avons établi un groupe de consultation spécialement pour le secteur de l'automobile. Il y a contradiction. Nous avons rencontré ce groupe récemment à Ottawa, et nous avons des échos contradictoires.

Alanna, vous avez souligné la valeur des accords multilatéraux par opposition aux bilatéraux. Le comité étudie cette question. Auriez-vous quelque chose à nous dire là-dessus? Je sais que les accords bilatéraux suscitent des inquiétudes, mais nous craignons aussi l'échec des accords multilatéraux, comme à l'OMC.

● (1730)

Mme Alanna Koch: À propos des inquiétudes au niveau multilatéral, l'ACCAA s'intéresse beaucoup aux débouchés qu'un marché international plus rationnel donnerait aux produits agroalimentaires canadiens. Il faut clairement imposer une discipline à l'égard des subventions et de tous les facteurs qui faussent les échanges et bloquent l'accès au marché.

L'ACCAA croit que ce sont des résultats constructifs et très ambitieux aux négociations de l'OMC qui nous donneront le plus d'avantages. À dire vrai, nous sommes un peu préoccupés par la position que le Canada adopte maintenant à l'OMC au sujet de l'accès au marché. En fait, il est très isolé. Il y a tout juste trois semaines, le Canada a fait un très mauvais choix, selon nous, au sujet des questions d'accès au marché, et il a été très isolé.

Nous avons été cités deux fois dans les documents de la présidence des négociations sur l'agriculture: le Canada est seul à essayer de stopper les progrès sur l'amélioration de l'accès, et cela inquiète évidemment notre organisation et les 91 p. 100 d'agriculteurs et producteurs du secteur de l'alimentation qui dépendent nettement du marché international.

Le Canada est un pays exportateur. Il est le quatrième exportateur de produits agroalimentaires au monde. Il devrait donc non seulement participer à fond à l'OMC, mais aussi donner l'exemple pour ce qui est des trois principaux piliers de l'OMC: réduction des subventions intérieures; réduction des facteurs qui faussent les échanges; amélioration de l'accès au marché.

Nos accords commerciaux bilatéraux et régionaux présentent des avantages, mais il faut souligner très clairement qu'ils doivent reposer sur les assises très solides de pratiques commerciales internationales, ce qui doit venir de l'OMC.

Le vice-président (M. Lui Temelkovski): Monsieur Nantais.

M. Mark Nantais: Merci, monsieur le président.

Il y a deux éléments en jeu ici. Il faut peut-être les expliquer plus clairement.

Lorsque j'ai parlé de participation et de consultation, je songeais au travail d'analyse économique. Nous n'y participons pas.

Quant aux consultations suivies avec l'équipe de négociation, nous y participons et nous attachons une grande valeur à cette participation.

Quant au rapport économique et à l'analyse de l'impact, nous n'avons pas été invités à contribuer à cette étude. Nous n'avons donc aucune idée des avantages et des répercussions.

J'espère avoir dissipé les malentendus.

M. Ted Menzies: Je signalerais simplement que nous sommes à une étape préliminaire. Je suis sûr qu'il y a encore un travail à faire pour établir les faits, même à l'intérieur du ministère. Nous n'allons pas signer l'accord la semaine prochaine. C'est encore loin.

M. Mark Nantais: Nous le comprenons. Chose certaine, il faut travailler encore beaucoup plus sur le dossier de l'industrie de l'auto, mais ce dossier se rattache à la section de marchandises générales et des services, et il y a eu beaucoup d'entretiens là-dessus.

Le vice-président (M. Lui Temelkovski): Merci.

Avant de poursuivre avec M. Julian, je signale que vous pouvez présenter des questions par écrit au greffier, étant donné les dispositions prises pour la séance d'aujourd'hui. Nous communiquerons les questions aux témoins, qui nous donneront des réponses écrites, à nous tous, si nous avons d'autres questions.

Monsieur Julian.

● (1735)

M. Peter Julian (Burnaby—New Westminster, NPD): Merci, monsieur le président. Je vais certainement en poser.

Merci à vous tous de comparaître ce matin.

Je voudrais bien poser une question à chacun d'entre vous, mais, comme le temps presse, je vais m'en tenir à M. Buckley ou M. Stanford et à M. Nantais.

Au début, M. Watson et moi avons demandé au groupe précédent de témoins — vous étiez peut-être présents dans la salle — de parler du groupe de consultation dans le secteur de l'automobile. Comme on a dit que les TCA et les fabricants faisaient partie de ce groupe de consultation, je voudrais savoir dans quelle mesure vous estimez qu'on tient compte de vos préoccupations.

Deuxièmement, comme on a dit expressément que les chiffres et les études d'impact sur le secteur de l'automobile avaient été communiqués aux membres du groupe, avez-vous reçu ces chiffres? Sinon, avez-vous fait de votre côté des études qui disent combien d'emplois pourraient disparaître?

M. Jim Stanford: Les TCA ont participé aux travaux du groupe de consultation, et je crois que cela a été utile, mais je dirai sans détours que je ne suis pas heureux de la façon de faire du groupe. L'industrie a été consultée, mais je ne dirais pas qu'on l'écoutée.

Quant aux messages clés, je ne peux m'exprimer pour tous ceux qui sont présents, mais il est certain que l'opinion majoritaire est la suivante. D'abord, du point de vue de l'industrie de l'auto, il ne faut pas s'engager dans ces pourparlers. Deuxièmement, si on le fait, il faut exclure l'industrie de l'auto de l'accord. Troisièmement, s'il est inévitable que cette industrie soit visée par l'accord, il faut assortir l'accord de conditions exécutoires liées aux résultats, qu'il s'agisse d'une réduction de contingent tarifaire, comme M. Nantais l'a expliqué, ou d'une sorte de condition explicite voulant que la croissance des ventes de voitures de la Corée au Canada soit compensée par des progrès absolus, visibles et mesurés de nos exportations de voitures en Corée.

À chaque proposition, les fonctionnaires ont répondu au comité que ce n'était pas du libre-échange. Est-ce le cas ou non? Mais cela ressemble étonnamment à l'entente canado-américaine sur le bois d'oeuvre, à dire vrai.

Quoi qu'il en soit, je ne suis pas satisfait des progrès de ce comité, mais je vais être très inquiet si je commence à entendre dire que l'industrie de l'automobile a été consultée et qu'elle est d'accord. L'industrie maintient son opposition unanime. Et je le répète, cela vaut pour les trois grands, Honda, Toyota, les fabricants de pièces, les TCA et d'autres secteurs.

M. Peter Julian: Est-il vrai que les études d'impact vous ont été communiquées?

M. Jim Stanford: Non. L'étude d'impact en question, qui aurait été effectuée par Industrie Canada pour les négociateurs, n'a pas été communiquée. Nous l'avons demandée. On nous a dit au départ qu'elle était confidentielle. J'entends maintenant dire qu'elle nous sera communiquée plus tard. Mais nous ne l'avons pas vue.

On nous a dit qu'il y aurait des pertes d'emplois, mais pas majeures. Tant que nous n'aurons pas vu la méthodologie, nous ne pourrions pas juger de la rigueur de l'analyse. Par ailleurs, nous travaillons sur nos propres analyses, que nous communiquerons aux fonctionnaires et, plus tard, au grand public.

M. Mark Nantais: Comme je viens de le dire, nous avons également participé aux consultations. Nous continuons de le faire dans l'espoir que nous serons entendus, mais jusqu'à maintenant, nous n'avons vu aucun changement d'orientation concernant le secteur de l'automobile. Nous espérons être assez convaincants pour en obtenir un. Nous avons présenté une solution, mais on nous répète sans cesse que cela ne s'est jamais fait, que ce n'est pas un élément qui figure normalement dans une ALE. Je le répète, nous avons étudié la question du point de vue juridique et dans le contexte de l'OMC. Nous estimons que c'est possible.

Nous faisons des progrès sur un point, la nécessité de coordonner nos négociations avec les États-Unis en ce qui concerne le secteur de l'auto, qui est très intégré. Il faut selon nous aborder cette question sur le plan régional, dans l'optique de la région nord-américaine, comprenant le Canada et les États-Unis. J'espère que nous ferons un certain progrès sur ce point. Mais pour l'instant, nous ne percevons aucun changement d'orientation, ce qui est très troublant.

M. Peter Julian: Je vous remercie.

Pour ma prochaine question, je reviens à M. Stanford. On a dit que ces préoccupations avaient été soulevées en 1988. Comme les chiffres de Statistique Canada le montrent clairement, le revenu réel de la plupart des familles canadiennes a diminué depuis 1989. On aurait donc dû écouter les prophètes de malheur et atténuer les problèmes que pose l'ALENA.

Que pouvons-nous apprendre de ce qui est arrivé dans le secteur manufacturier depuis 15 ans? Que pouvons-nous apprendre de la Corée?

M. Jim Stanford: Il y a beaucoup à apprendre si nous étudions l'histoire de nos accords de libre-échange existants, y compris ceux que nous avons avec les États-Unis, car il y a asymétrie lorsqu'un petit pays négocie le libre-échange avec un pays comme les États-Unis.

Fait intéressant, dans le cas du Mexique, d'Israël, du Chili et du Costa Rica, quatre pays beaucoup plus petits que le Canada, les accords bilatéraux ont relativement peu stimulé les exportations canadiennes vers ces pays, mais les importations qui en proviennent ont fait un bond. J'ai dit tout à l'heure que le Chili était le cas extrême.

Quant à l'accord de libre-échange de 1989, bien des prévisions ne se sont pas réalisées, dont beaucoup de prévisions des partisans de l'accord. On parlait d'une convergence du niveau de productivité du Canada et des États-Unis et d'un afflux important d'investissements étrangers directs, les investisseurs voulant profiter de l'occasion. Ces deux prévisions ont été démenties de façon non équivoque.

Les Coréens ont adopté une approche très différente de la nôtre en matière de stratégie de développement industriel. Au lieu d'ouvrir le marché et de laisser l'entreprise agir à sa guise, ils appliquent une stratégie très délibérée et dirigée par l'État en utilisant une panoplie de moyens: outils du marché financier, politique active de commerce avec l'étranger, mesures macroéconomiques et politique sur le marché du travail, tout cela afin de se donner un avantage concurrentiel dans les industries de grande valeur — plutôt que de faire ce que nous semblons faire en ce moment, c'est-à-dire extraire nos ressources naturelles et les vendre sur le marché mondial. Ils ont une stratégie très active, et elle a donné d'excellents résultats pour la Corée, comme ce fut le cas pour le Japon et la Chine aujourd'hui.

Conséquence de cette approche pour nous? Ces concurrents redoutables ne laissent pas la loi du marché dicter l'issue. Il s'agit d'une stratégie très active dirigée par l'État, et nous ne pouvons pas présumer que le simple libre-échange nous permettra de réussir nous aussi auprès de ces partenaires commerciaux.

● (1740)

Le vice-président (M. Lui Temelkovski): Merci beaucoup, monsieur Stanford.

Je remercie tous les témoins d'avoir accepté de comparaître.

Comme je l'ai déjà dit, nous vous transmettrons les questions remises au greffier pour que vous donniez des réponses par écrit. Merci de votre présence. Je remercie le Comité.

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.