



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie

INDU • NUMÉRO 019 • 1^{re} SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 5 octobre 2006

—
Président

M. James Rajotte

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

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

Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie

Le jeudi 5 octobre 2006

•(1530)

[Traduction]

Le président (M. James Rajotte (Edmonton—Leduc, PCC)):
La séance est ouverte.

Bienvenue mesdames et messieurs. Nous allons débiter la 19^e séance du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie et poursuivre notre étude sur le secteur manufacturier.

Avant de donner la parole aux témoins, j'aimerais souhaiter la bienvenue à une invitée spéciale du comité. Mme Isolde Victory est la directrice des services de recherche de la Chambre des lords en Grande-Bretagne, et elle observera les délibérations du comité pour 30 minutes environ, je crois. Elle est ici pour environ 10 jours afin d'observer le travail des services de recherche. Elle est chargée d'un projet visant à examiner les services de recherche de la Bibliothèque de la Chambre des lords étant donné ses plans de développement et sa clientèle qui change.

Madame Victory, pourriez-vous vous lever pour que les membres du comité vous voient?

Des voix: Bravo, bravo!

Le président: Mme Victory observe l'excellent travail effectué par nos analystes et nos attachés de recherche.

Je voudrais faire remarquer aux députés qu'un livre d'information sur le secteur manufacturier a normalement été envoyé à vos bureaux. J'espère que vous l'avez reçu. Si ce n'est pas le cas, faites-le moi savoir ou parlez-en au greffier.

Nous allons maintenant passer aux témoins, et commencer avec l'Association canadienne des fournisseurs de chemin de fer. Nous recevons aujourd'hui Glen Fisher, du conseil exécutif; Jay Nordenstrom, directeur des relations avec le gouvernement et l'industrie; et Rachel Pereira, directrice associée des relations avec l'industrie.

Après les déclarations liminaires d'environ 10 minutes, nous passerons aux questions des députés.

Monsieur Fisher, il me semble que c'est vous qui allez présenter l'allocation au nom de votre association. Vous avez la parole.

M. Glen Fisher (Conseil exécutif, Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer): C'est un honneur d'être invité à parler aux députés, aux membres de ce comité. Je vous remercie de cette invitation, et je suis frappé par le fait qu'il y a probablement des personnes ici qui en savent autant que moi sur les chemins de fer et les transports. Je tiendrai compte de cela dans mon allocution et mes explications.

Le secteur ferroviaire canadien est un élément clé de l'économie canadienne et du développement du Canada. Comme le savent tous les Canadiens, ce sont les chemins de fer qui ont uni ce pays. Les chemins de fer transportent environ 24 p. 100 de toutes les exportations en provenance du Canada, et également une part

importante du fret interne, environ 60 p. 100 des marchandises en tonnes.

Ce que l'on sait moins à propos du secteur ferroviaire au Canada, c'est que malgré tous les débats et les discussions ainsi que les changements en matière de technologie et d'infrastructure, nous avons l'un des chemins de fer les plus efficaces au monde. Les taux de fret canadiens sont un peu plus bas que les taux américains, ce qui veut dire que nous avons l'un des coûts de fret en tonne-kilomètre qui est l'un des plus bas au monde. Notre transport ferroviaire des marchandises est vraiment très efficace.

Une des raisons pour cela, bien entendu, c'est que certains de nos produits, comme les céréales, doivent parcourir des distances qu'on ne retrouve dans aucun autre pays au monde pour arriver jusqu'au port, sauf peut-être en Russie. C'est pour cela que nous devons nous assurer de notre compétitivité en tout temps.

L'Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer compte environ 131 membres provenant des quelque 500 petits et grands — parfois très grands — fabricants et fournisseurs. Nous fournissons les services et les produits qui permettent aux chemins de fer canadiens de fonctionner. Afin de maintenir notre part de marché, nous nous assurons de fournir des produits novateurs qui répondent de façon précise aux besoins des chemins de fer canadiens. Cela est lié, par exemple, à l'efficacité énergétique, au fait d'être capable de fonctionner en hiver, d'avoir des produits qui marchent même lorsqu'il fait -40 ou -50 degrés. En effet, certaines des températures les plus basses enregistrées au Canada l'ont été dans le nord de l'Ontario, soit aux alentours de -70 degrés. Il n'est pas facile d'avoir des lubrifiants et des systèmes d'aérofreins qui fonctionnent avec de telles températures, mais nos chemins de fer réussissent à le faire, et nous sommes les gens qui leur fournissent les matériaux et l'équipement qui rendent cela possible. Nous sommes également en mesure d'exporter nos produits vers d'autres pays. Bien entendu, les États-Unis sont l'une de nos plus grandes sources d'activités.

Les membres de l'Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer comptent plus de 60 000 employés. C'est un bassin de main-d'oeuvre important. Nous employons probablement plus de personnes que les chemins de fer. En d'autres termes, la main-d'oeuvre nécessaire à fabriquer les pièces utilisées par les chemins de fer, et cela va de la peinture jusqu'au génie-conseil, est encore plus importante que la main-d'oeuvre requise pour les chemins de fer eux-mêmes.

Toutes les mesures législatives prises par le gouvernement relatives au transport, à l'industrie et aux impôts affectent nos membres et notre industrie. Il est important que nous coopérons.

C'est notre toute première allocution devant ce comité, mais j'espère que nous serons invités souvent à l'avenir pour discuter des changements.

Nous avons une liste de points que nous estimons être des lacunes ou des désavantages dans les politiques gouvernementales existantes. Maintenant qu'il y a le libre-échange, nous sommes désavantagés à cause de la déduction pour amortissement applicable au matériel ferroviaire. Cela nous cause du tort, car les taux sont très différents entre le Canada et les États-Unis.

• (1535)

Une partie importante de notre matériel est achetée de l'autre côté de la frontière, et les États-Unis achètent également au Canada, et de ce fait, les sociétés de crédit-bail sont gravement touchées par la différence de la déduction pour amortissement.

Si une entreprise de crédit-bail américaine loue du matériel à des chemins de fer canadiens pour une raison particulière, il y a de forte chance pour qu'ils achètent leur matériel auprès d'un fournisseur américain, ce qui veut dire que ni le gouvernement canadien ni notre association ne pourra tirer quoi que ce soit de ce secteur, notamment en termes d'impôt sur le revenu des sociétés. Aucun emploi ne va être créé. Donc, il y a un effet de désincitation lorsqu'il s'agit de faire des achats de matériel au Canada.

Nous souhaiterions que la déduction pour amortissement applicable au matériel ferroviaire soit la même qu'aux États-Unis.

Nous devons investir dans des transports respectueux de l'environnement, c'est-à-dire qu'il faut continuer à améliorer l'efficacité énergétique. En tonne-kilomètre, notre efficacité est supérieure d'environ 500 p. 100 à celle des camions. C'est-à-dire que nous utilisons environ 20 p. 100 de la quantité de combustible utilisée par un camion pour la même tonne-kilomètre.

Cela est dû au matériel, aux routes, aux pneus, et au fait que des roues en acier sur les rails en acier représentent moins de friction, etc. De plus, les locomotives ont des moteurs beaucoup plus grands qui sont plus efficaces d'un point de vue énergétique. C'est un facteur important. Au cours des vingt dernières années, les chemins de fer et les fabricants de matériel ferroviaire ont réussi à augmenter l'efficacité de la consommation de combustible des locomotives de 7 p. 100 pour le même tonnage de transport de marchandises. Et nous pensons que d'autres améliorations sont possibles.

Nous devons examiner la possibilité d'utiliser plus de combustibles écologiques, tels que le biodiésel. Cela s'est fait de façon expérimentale. Ça fonctionne. La performance est parfaitement équivalente à celle du diésel fait à base de pétrole, et c'est un combustible qu'on peut facilement trouver au Canada et qui est durable, il ne disparaîtra jamais. Nous pouvons l'utiliser et nous pouvons le produire. On l'obtient à partir des restes de graisse dans le cadre de la transformation de la viande, et il y a de nombreuses sources. En fait, une des filiales de Maple Leaf Foods à Montréal est le plus grand producteur au Canada.

Ce sont des choses importantes en matière de recherche et développement.

La commercialisation de la recherche est également un sujet qui est important pour nous. Nous aimerions que nos membres participent plus à des programmes d'innovation et de recherche. Un programme comme le programme d'incitation au transport des marchandises n'était pas doté d'un budget important, mais c'était un pas dans la bonne direction.

Si d'autres programmes, comme le fonds pour le développement de la technologie ferroviaire, pouvaient s'appliquer à la recherche des

fournisseurs qui peut être effectuée par les entreprises de matériel ferroviaire, ce serait une excellente utilisation des fonds débloqués dans le cadre de la taxe sur l'essence.

Dernièrement, j'aimerais parler des crédits d'impôt dans le cadre du programme d'incitation fiscale pour la recherche scientifique et le développement expérimental. Certains de nos membres ont beaucoup plus recours à ces crédits. C'est une bonne chose, car lorsque un crédit d'impôt encourage une entreprise à investir en R et D, lorsque la recherche et le développement sont terminés et que le produit conçu est vendu, le gouvernement y trouve son compte puisque l'argent revient sous forme de progrès économique et d'impôt sur le revenu. C'est donc une bonne chose.

Cependant, nous souhaiterions que ce programme soit plus facile à utiliser. Peut-être qu'Industrie Canada pourrait jouer le rôle d'intermédiaire pour obtenir ces crédits d'impôt, car les vérificateurs fiscaux de l'ARC ne connaissent pas bien le secteur et ont eu une approche défensive, c'est-à-dire qu'ils souhaitent réduire ces crédits ou encore les sélectionner de façon à ce qu'ils soient moins importants, et ce même lorsqu'ils ont déjà été approuvés et que l'entreprise a déjà débuté ses travaux de développement. D'ailleurs, je ne pense pas que les fonctionnaires de l'ARC seraient malheureux de voir cette responsabilité transférée à Industrie Canada, parce que c'est aussi un problème pour eux. Ils n'ont pas d'employés qualifiés pour évaluer ces demandes.

• (1540)

C'était un résumé sommaire des positions et des besoins de notre industrie. J'espère que nous aurons une discussion intéressante et que nous pourrions répondre à vos questions.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Fisher.

Nous allons passer aux questions, à commencer par celles de M. Lapierre, pour une durée de six minutes.

L'hon. Jean Lapierre (Outremont, Lib.): Merci beaucoup.

Tout d'abord, je vous remercie de votre exposé.

En ce qui concerne la déduction pour amortissement, tout le secteur du chemin de fer nous a dit la même chose. Comme ministre des Transports, j'étais pour, mais le ministre des Finances ne voulait rien entendre. Je pense que c'est une démarche qui devrait être faite par votre association en collaboration avec l'industrie des chemins de fer lors des consultations prébudgétaires. Je sais que cela revient chaque année, mais cela vaut la peine d'insister.

Quand j'ai vu votre nom sur la liste, je me suis dit que ces types-là doivent gagner une fortune parce que j'entends parler des nouveaux investissements faits par le CN et le CP et j'imagine que ce sont vos principaux clients. Ils réinvestissent beaucoup, surtout sur la côte Ouest. Est-ce que vos affaires vont bon train?

M. Glen Fisher: Nos affaires vont très bien, mais la croissance annuelle de nos revenus provenant du transport des marchandises par chemin de fer n'est pas aussi forte que celle provenant du camionnage; pour moi, cela signifie que nous avons perdu une part du marché. Si c'est le cas, cela signifie qu'il y aura plus de pollution et que le transport des marchandises finira par coûter plus cher à la population et aux expéditeurs. Perdre une part de marché, ce n'est donc pas une bonne chose. Mais oui, le chemin de fer se porte bien parce que l'économie est prospère.

L'hon. Jean Lapierre: Mais la perte d'une part du marché ne tient-elle pas au fait que votre capacité est insuffisante, surtout sur la côte Ouest? Est-ce parce que vous n'arrivez pas à suivre la cadence en raison du matériel et des retards?

M. Glen Fisher: C'est une question intéressante. En un mot, non. Nous n'avons pas de problème de capacité qui serait à l'origine d'une perte de marché à court terme. Je dirais qu'il n'y a même pas de problème de capacité à long terme. Par contre, certaines mesures doivent être prises pour conserver cette capacité.

Un des problèmes qui reste à résoudre découle de la décision, il y a quelques années, par le CN et le CP, de partager les deux voies qui vont de Kamloops à Vancouver. Les études prennent beaucoup de temps dans le secteur ferroviaire. Nous y avons travaillé pendant plus de 20 ans et cela nous a semblé être une bonne chose, mais il a fallu tout ce temps pour que les chemins de fer arrivent au point où la capacité de ces deux lignes à voie unique exigeait une décision difficile quant à l'ampleur des dépenses d'immobilisations nécessaires pour maintenir la croissance du trafic. La solution trouvée était de partager la voie. Leur capacité a augmenté et varie entre 200 et 400 p. 100.

Il y a quantité d'autres choses de ce genre que font les chemins de fer ailleurs. Ils assemblent des trains plus longs. En montagne, ils ajoutent des locomotives commandées par radio dans le milieu du train pour pouvoir l'allonger — c'est une méthode qui est employée dans plus d'endroits qu'avant. Il y a beaucoup de choses de ce genre.

Le poids des wagons de marchandises est passé de 263 000 livres à 284 000 livres, sans autre changement au reste du wagon. Cela exige le renforcement de quelques ponts sur des lignes secondaires non conçus à l'origine pour ce genre de charges.

Il y a donc un grand éventail de mesures qui sont prises pour aller au-devant de la demande.

• (1545)

M. Jay Nordenstrom (directeur des relations avec le gouvernement et l'industrie, Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer): Il faut aussi ajouter qu'il y a une différence entre les chemins de fer et les fabricants de chemins de fer. Nous entendons tous dire que les chemins de fer gagnent actuellement beaucoup d'argent. Si vous avez acheté des actions du CP et du CN, vous vous portez très bien. C'est le secteur de la fabrication des fournisseurs de chemin de fer qui nous inquiète.

Il y a aujourd'hui 500 compagnies qui fabriquent des produits ou approvisionnent en produits les chemins de fer. Comme on l'a dit, Bell Canada et Telus sont de nouveaux venus, avec leur système de géopositionnement par satellite et d'identification par radio-fréquence. C'est de la haute technologie aujourd'hui.

Il faut nous assurer que lorsqu'il y a de la capacité ou lorsque nous essayons de satisfaire la capacité et la demande associées à la porte d'entrée du Pacifique ou au transport urbain, les compagnies qui construisent sont prospères ici au Canada et qu'il existe des incitations financières pour la fabrication et l'approvisionnement en produits de ce genre au lieu d'aller chercher à l'étranger.

L'hon. Jean Lapierre: Parlons maintenant d'entretien. Vu l'augmentation du nombre d'accidents, j'imagine que vos perspectives d'affaires sont meilleures. Dans votre mémoire, vous parliez en effet des chemins de fer d'intérêt local et des services ferroviaires voyageurs. Dans ces deux secteurs, surtout le premier, la vie utile de la plus grande partie du matériel est sans doute dépassée. Les compagnies qui ont acheté le matériel n'ont pas les moyens de le remplacer ou d'en assurer l'entretien.

Nous avons fait l'objet de beaucoup de pression de ces petites compagnies qui voulaient mettre à niveau leur matériel, et c'est pareil pour les services ferroviaires voyageurs. Chez VIA, le matériel est si vieux que la plupart des employés sont probablement plus jeunes que le matériel. Il y a donc sans doute ici des possibilités d'affaires que le gouvernement pourrait encourager d'autres façons.

M. Glen Fisher: Tout à fait.

Les fabricants canadiens se sont beaucoup occupés de ces dossiers par le passé. Le matériel ferroviaire voyageur, comme le LRC exploité par VIA, est un des projets ferroviaires qui a le mieux réussi. Il a vu le jour au Canada. Il est à l'avant-garde. Il est toujours à la fine pointe de la technologie et c'est un des facteurs qui a conduit Bombardier à se lancer dans la fabrication de matériel ferroviaire. Il y en a d'autres exemples.

Mais oui, en ce qui concerne la fourniture de locomotives de remplacement aux chemins de fer d'intérêt local, vous avez sans doute entendu parler de RailPower. C'est une compagnie qui fabrique des locomotives hybrides. Elle est installée au Canada et a beaucoup de clients aux États-Unis et en aura encore davantage avec le temps. Elle a un très bon produit, extrêmement économe en carburant, peu bruyant, et qui émet peu d'émissions à cause de son moteur beaucoup plus petit et de la charge électrique qu'il consomme. Le moteur charge les accumulateurs et la locomotive fonctionne comme un véhicule hybride.

Le président: Merci.

Merci, monsieur Lapierre.

Nous allons maintenant passer à M. Vincent.

[Français]

M. Robert Vincent (Shefford, BQ): Merci, monsieur le président. Bonjour, monsieur Fisher.

M. Lapierre nous disait que le Comité permanent des finances serait peut-être le meilleur endroit. Je vous ferai remarquer que les représentants de votre industrie ont déjà comparu devant le Comité permanent des finances le 30 novembre 1999, le 1^{er} novembre 2001 et le 7 novembre 2002. Vous avez donc déjà comparu trois fois devant le même comité.

J'ai cru comprendre aussi qu'il y a eu en 2000 une augmentation de la déduction pour amortissement, la DPA, qui est passée de 10 p. 100 à 15 p. 100. Si je comprends bien, vous souhaitez une DPA de 30 p. 100 pour avoir les mêmes avantages que les autres transporteurs, comme les avions, les camions et d'autres qui font les mêmes transports, et qui bénéficient d'un amortissement échelonné sur 5 ans.

Vous voulez donc le même amortissement de 30 p. 100. Cela vous donnerait la même mesure incitative qui vous permettrait de fonctionner. Est-ce bien cela?

[Traduction]

M. Glen Fisher: Oui, c'est tout à fait juste. Le problème, c'est que les autres modes de transport bénéficient d'un amortissement plus rapide et d'une déduction plus amortissement plus avantageuse que la nôtre. Il y a aussi le fait, comme je l'ai dit, que l'on tend à choisir une compagnie de location américaine et des fournisseurs américains en raison de la déduction pour amortissement plus faible pour les compagnies américaines, ce qui cause un problème à nos fournisseurs. Mais la concurrence avec les autres modes de transport est un aspect important aussi.

•(1550)

[Français]

M. Robert Vincent: J'aimerais que vous me parliez un peu plus des crédits-bails. Il y a des bailleurs canadiens et certaines sociétés achètent des wagons aux États-Unis. J'aimerais connaître la différence entre les bailleurs canadiens et américains parce que cet élément me semble aussi important pour vous dans l'achat de nouveaux wagons. Avec la tendance actuelle, vous avez besoin, entre autres, de wagons plus longs.

J'aimerais connaître votre opinion sur le crédit-bail.

[Traduction]

M. Glen Fisher: Notre association compte trois compagnies de location. Il y en a peut-être d'autres, mais il y en a trois importantes que nous connaissons bien et avec lesquelles nous travaillons. Ce sont elles qui sont le plus touchées par cela. Une partie de leur compagnie se trouve aussi aux États-Unis. Dans certains cas, il s'agit de la même compagnie, dont une filiale canadienne fait du crédit-bail ici.

La fabrication du matériel de chemin de fer... Il ne fait pas de doute que ce matériel s'use et doit être remplacé. Par le passé, notre secteur de la fabrication était plus important qu'aujourd'hui. Je n'ai pas les chiffres en tête — c'est sans doute la moitié de ce que c'était il y a 25 ans — et c'est sans doute pire si l'on considère le nombre de wagons dont les chemins de fer ont besoin aujourd'hui par rapport à il y a 25 ans. Une des choses que nous avons faite, c'est d'améliorer l'efficacité du fonctionnement du train, de sorte que nos fabricants, nos fournisseurs, ne vendent pas autant de wagons parce que les utilisateurs sont plus efficaces. Ils ne les laissent pas traîner dans les voies de service aussi longtemps, et c'est pourquoi nous ne vendons pas autant de wagons. Il y a deux côtés dans cette histoire. Au bout du compte, l'efficacité est une amélioration pour tout le monde, pour les fabricants, pour les chemins de fer et pour le pays.

Il y a eu beaucoup de concentration du secteur de la fabrication des wagons aux États-Unis, si bien qu'il ne reste plus que deux très grosses compagnies. C'est cela notre concurrence aux États-Unis.

[Français]

M. Robert Vincent: Vous devez déboursier un surplus de 23 p. 100 pour arriver au même taux de transport que celui des États-Unis, à la même rentabilité au plan des transports. Est-ce encore le cas aujourd'hui ?

[Traduction]

M. Glen Fisher: Je ne suis pas sûr de ce que vous voulez dire : 23 p. 100 de plus que quoi ?

[Français]

M. Robert Vincent: Si on compare le Canada aux États-Unis, pour que l'équipement ou le transport aient le même rendement, il vous faut 23 p. 100 plus de gains qu'aux États-Unis.

[Traduction]

M. Jay Nordenstrom: Aux États-Unis, on peut amortir le matériel ferroviaire en huit ans alors qu'au Canada, il faut 20 ans. Porter le taux à 30 p. 100 mettrait à peu près sur un pied d'égalité et l'analyse de coût serait à peu près la même.

M. Glen Fisher: Ce serait une bonne façon d'illustrer la différence de 23 p. 100 pour les wagons eux-mêmes. Ce n'est qu'une petite partie du tout, évidemment, mais c'est une partie importante et l'investissement dans les wagons est un poste important du bilan des chemins de fer et une source importante de revenu pour nos

membres ainsi qu'une source considérable d'emplois pour nos membres au Canada. Nous perdons donc quelque chose ici.

Le problème est plus complexe que cela, évidemment, parce que certains wagons ne roulent qu'au Canada. Certains roulent à l'étranger et d'autres uniquement aux États-Unis. Il y a de petites différences dans les critères d'investissement, et aussi évidemment dans les taux d'imposition applicables. S'ils restent aux États-Unis, il est évident que les chemins de fer canadiens feront du crédit-bail auprès de notre compagnie de crédit-bail américaine. S'ils roulent ailleurs à l'étranger, ce peut être l'un ou l'autre, selon ce qui est moins cher pour le chemin de fer, et généralement nous y perdons au change parce que ceux des États-Unis vont coûter moins cher, comme vous l'avez dit.

Le président: Merci.

Nous allons maintenant donner la parole à M. Carrie.

M. Colin Carrie (Oshawa, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être venus aujourd'hui. Comme vous le savez, nous entreprenons une étude du secteur manufacturier canadien et ce qui nous intéresse le plus actuellement, c'est de voir comment le gouvernement peut aider à relever les défis que rencontre le secteur manufacturier. On nous a dit que la situation actuelle est la conjonction des pires facteurs qui soient.

J'ai été très réjoui d'entendre l'ancien ministre des Transports se dire en faveur de modifier la déduction pour amortissement.

Depuis l'arrivée au pouvoir du nouveau gouvernement, avez-vous eu l'occasion de présenter vos arguments en faveur de la DPA des chemins de fer et si c'est le cas, quelle réaction avez-vous obtenue ?

•(1555)

M. Jay Nordenstrom: Il y a deux semaines, Glen a témoigné devant le Comité permanent des finances. Il a été difficile de faire comprendre au comité pourquoi nous avons besoin de ces encouragements fiscaux au moment où nos bénéfices seront si importants. Nous avons évoqué le fait que les parts sont très élevées mais qu'il faut absolument établir la distinction entre les chemins de fer et les fabricants. Il faut que les chemins de fer puissent acheter ce dont ils ont besoin pour répondre à la demande, mais il faut poser la question de savoir s'ils achètent de nous, qui contribuons à l'économie canadienne, ou s'ils achètent ailleurs. Nous devons nous assurer d'avoir un climat très compétitif pour pouvoir poursuivre la recherche et le développement et être des leaders mondiaux en matière d'innovation.

Nous avons fait énormément pour automatiser nos opérations et devenir un secteur autonome. Nous voyons des pays émergents comme la Chine qui se contentent d'acheter la technologie. Ils ne veulent pas nous l'acheter, ils veulent savoir comment nous nous y prenons et la reproduire. Si nous ne la leur vendons pas, ils vont la démonter et découvrir eux-mêmes comment le faire.

C'est cela notre réalité. Que ce soit juste ou pas, c'est sur ce terrain que nous devons nous battre. Il faut s'assurer d'avoir un climat compétitif ici au Canada pour tous les fabricants de matériel ferroviaire.

M. Colin Carrie: Vous avez donc eu l'occasion de plaider votre cause, mais vous n'avez pas eu de réaction des autorités ?

M. Glen Fisher: Nous n'en avons pas eu du gouvernement actuel depuis notre comparution mais nous avons l'espoir de recevoir une réponse.

En comparaisant souvent devant divers groupes — divers comités des finances, divers parlementaires — nous faisons mieux comprendre la situation et peut-être arrivons-nous mieux à l'expliquer. Je pense qu'il y a un peu de lumière à l'horizon aux finances.

M. Colin Carrie: Dans son budget, le nouveau gouvernement a annoncé des coupures d'impôt record. Les témoins que nous avons entendus semblent unanimes et réclamer qu'il faut faire encore davantage.

Avez-vous des chiffres sur les avantages des réductions d'impôt que nous avons opérées ici en 2006 ou les effets escomptés pour les membres de votre association?

M. Jay Nordenstrom: Beaucoup de nos PME ont effectivement bénéficié d'un grand nombre de réductions d'impôt sur le revenu des sociétés. Mais pour l'avenir de notre secteur, je vais vous donner un exemple. Une de nos compagnies, RailPower Technologies, s'est servie du programme de démonstration de transport durable de marchandises pour concevoir la Green Goat, une locomotive hybride. Nous avons été déçus d'apprendre que le programme, qui je crois a versé une subvention à CP pour faire l'essai de ces programmes, n'existe plus. Que ce soit sous ce nom ou sous un autre, il nous faut ce genre de mécanismes pour nous assurer de développer ce genre de technologies de pointe.

Mais pour un grand nombre de ces encouragements fiscaux, nos membres en sont très satisfaits. Pour ce qui est de chiffres qui indiqueraient dans quelle mesure cela nous a aidés, je n'ai pas l'information sous la main.

M. Colin Carrie: Y a-t-il à votre avis d'autres façons dont le gouvernement pourra encourager une plus grande utilisation du transport ferroviaire au Canada?

M. Glen Fisher: À mon avis, ce serait aux chemins de fer d'améliorer leur compétitivité, leur efficacité — plus particulièrement leur compétitivité par rapport aux camions. Une meilleure exploitation grâce à la technologie permettra de réduire leurs coûts et les rendra plus concurrentiels.

Les deux éléments dont je parle ici sont le tarif marchandise et la rapidité du service. Les chemins de fer ont toujours été en mesure de faire concurrence aux camions sur le prix, mais ils ont toujours eu de la difficulté à être concurrentiels sur le plan de la rapidité du service, et ce depuis que les camions ont commencé à faire concurrence aux chemins de fer. Il existe beaucoup de technologies qui pourraient les aider, comme M. Nordenstrom l'a mentionné, la localisation des trains et des locomotives grâce au GPS et un meilleur compte rendu du mouvement des produits. Voilà maintenant presque 40 ans que nous avons la capacité de suivre le mouvement des marchandises, des conteneurs et des wagons-marchandises. Les chemins de fer canadiens étaient presque des chefs de file mondiaux à cet égard. Nous étions parmi les meilleurs avec les chemins de fer américains lorsque l'application des ordinateurs aux chemins de fer a commencé.

Il y a donc de l'avenir à être plus concurrentiel, et le gouvernement peut peut-être aider en appuyant la technologie et la recherche. C'est ce qui serait le plus efficace à long terme.

• (1600)

M. Jay Nordenstrom: Nous avons également parlé brièvement des mesures incitatives. Si nous croyons que le transport des

marchandises, en plus du transport des voyageurs, comportent des avantages pour la société, alors le fait d'accorder des incitatifs fiscaux aux expéditeurs qui transportent les marchandises du port au marché d'une façon plus écologique ne peut qu'aider l'industrie ferroviaire. Je n'ai rien contre le camionnage, mais je pense que nous devons avoir une stratégie multimodale avec les camions et les chemins de fer, une politique plus globale. Cela aurait également des répercussions sur le secteur manufacturier.

Le président: Monsieur Angus.

M. Charlie Angus (Timmins—Baie James, NPD): Je suis heureux de pouvoir parler avec vous aujourd'hui. Je dois avouer que je suis un romantique incorrigible lorsqu'on parle de trains. J'adore les trains de voyageurs et dans ma jeunesse, j'ai passé beaucoup de temps sur le train de nuit Ontario Northland. Je le dis parce que je m'intéresse au fait que pour ce qui est du transport de marchandises, nous sommes le pays le plus efficace au monde et que cela est très réconfortant. Pour ce qui est du service voyageur cependant, j'imagine que nous ne sommes même pas dans la course. J'aimerais savoir si vous pourriez nous recommander une politique ou une stratégie en vue d'encourager le service de voyageurs comme celui que l'on retrouve en Europe.

M. Glen Fisher: C'est une bonne question. Je pourrais vous en parler pendant beaucoup plus que six minutes. Nous avons toujours cela à l'esprit dans le travail que nous faisons. Nos membres inventent par exemple des systèmes de protection aux passages à niveau qui coûteront une fraction du prix des systèmes conventionnels. Ils auront une incidence sur le service voyageurs. Essentiellement, ce sont les trains de voyageurs qui sont limités parce que les passages à niveau sont inadéquats. Ils ne peuvent se déplacer à la vitesse à laquelle ils devraient pouvoir le faire.

L'équipement et la technologie existent déjà. Ce qui manque, c'est un volume suffisant de gens qui prennent le train pour que cela en vaille la peine. Nos trains de banlieue fonctionnent très bien. Ce sont les trains entre les villes qui ne fonctionnent pas très bien. Nous avons de bons services de trains de banlieue à Montréal, à Toronto et à Vancouver, et ils s'améliorent constamment.

Personnellement, je trouve que les coûts sont toujours trop élevés. À mon avis, pour que les gens laissent leur automobile à la maison, il faudrait que les coûts soient comparables au coût de l'essence. Si les tarifs pouvaient satisfaire à de tels critères, alors je pense que tout le monde deviendrait aussi enthousiaste que vous.

M. Charlie Angus: Votre organisation a-t-elle fait des propositions concrètes? Il nous faudrait examiner un régime d'incitatifs afin d'encourager une transformation du service ferroviaire voyageurs intercity. Avez-vous des propositions concrètes à nous faire?

M. Glen Fisher: À titre d'association, non. Mais certains de nos membres en ont fait.

M. Jay Nordenstrom: Les trois paliers de gouvernement travaillent actuellement ensemble pour mettre en place une taxe sur l'essence qui aiderait à financer le transport en commun. Il y a également des initiatives pour encourager l'investissement. Chez nous, il y a le O-Train. À Montréal et à Toronto, il y a également de gros projets d'investissement. Il y a davantage de financement public, car on est conscient des avantages du transport en commun pour la société. Au cours des prochaines semaines, nous espérons que le gouvernement annoncera des mesures énergiques dans son livre vert.

•(1605)

M. Glen Fisher: Une autre réponse à votre question, c'est qu'il y a deux secteurs de développement très importants qui aideront.

Un de nos membres a fait un excellent travail pour ce qui est de monter le prototype d'une locomotive améliorée pour VIA Rail afin de moderniser les locomotives au diesel qui existent depuis 20 ans. Cela est important, car ce n'est pas un nouveau produit sur le marché. On ne peut pas tout simplement aller voir un fabricant de locomotives et lui dire que l'on veut 20 nouvelles locomotives pour des trains de voyageurs. Il fabrique 1 000 locomotives par an pour les trains de marchandises, et ce produit n'est tout simplement plus sur le marché. C'était donc une idée fantastique d'améliorer la vieille locomotive. VIA en a rédigé le devis, et un de nos membres a fait le travail. Ils ont cependant besoin de financement pour moderniser les 50 autres locomotives. Ils ont maintenant terminé le prototype.

C'est une question sur laquelle le ministère des Transports et sans doute le comité des transports doit se pencher. Cela est cependant une question importante pour nous comme industrie, car ce sont nos membres qui font le travail. J'ai vu le travail qui a été fait.

Le deuxième élément, c'est que nous avons la capacité de faire l'électrification du chemin de fer pour le service voyageur. Nous avons une technologie que nous avons achetée au début des années 80 de la Suède. L'un des problèmes quand on adopte une technologie différente, c'est qu'on se demande si elle fonctionnera dans notre climat. Que fait-on pour l'enlèvement de la neige, et est-ce que cela va fonctionner à une température de moins quarante? Bon nombre de ces systèmes ne pourront fonctionner, mais celui qui se trouve en Colombie-Britannique a été acheté il y a 20 ans d'un chemin de fer qui se trouvait au nord du Cercle arctique.

Nous avons la technologie. Nous avons la capacité. Il nous faut tout simplement une mesure incitative pour passer à l'étape suivante, et c'est là où le gouvernement pourrait aider.

M. Charlie Angus: J'ai encore une autre question à poser en ce qui concerne la conception d'un nouveau wagon voyageur.

Ce sont là des articles qui coûtent cher. Les entreprises ne les achètent pas tous les jours, et il faut avoir une capacité industrielle permanente pour pouvoir faire cela. Est-ce que la perte d'une partie de cette capacité industrielle — vous avez dit qu'il y a eu une perte de 50 p. 100 depuis les années 80 — nous a laissé avec une lacune en ce sens que nous ne pouvons alors profiter de ces nouvelles technologies lorsque les chemins de fer s'y intéressent?

M. Glen Fisher: Cela nous a nui en ce qui a trait aux wagons marchandises, mais pas en ce qui concerne les wagons voyageurs. Bombardier a très bien réussi et a un bon marché aux États-Unis, avec la technologie qui a été mise au point ici au Canada. Les wagons de train de banlieue qui sont fabriqués à Thunder Bay sont considérés comme étant les plus attrayants au monde. Ils sont certainement attrayants pour 14 compagnies de chemin de fer en Amérique du Nord. Le Toronto Go Train a acheté récemment certains de ces wagons à Montréal. C'est notre membre, Bombardier, qui a acheté l'usine et les plans pour les fabriquer, et c'est un produit qu'ils offrent sur une base permanente. Le Vancouver Sky Train a été conçu et fabriqué à Kingston, en Ontario, par UTDC à l'origine, et maintenant par Bombardier.

Le marché est toujours là, et nous risquons de perdre une plus grande part du marché qui ira aux nouveaux arrivants dans l'industrie du chemin de fer de la Corée et d'autres pays qui fabriquent d'assez bons produits et qui enlèvent à nos membres une part du marché. Il ne s'agit pas cependant d'une part du marché au Canada. Ce qui a permis de maintenir notre secteur, c'est l'exportation de ces produits.

Ils sont toujours ici. On est toujours en train de les mettre au point. Ce sont de nouveaux produits. Ce sont de nouveaux changements qu'on y apporte. Lorsque ces wagons de type Go Transit, comme on les appelle, sont fabriqués, le soudage laser des longrines de rive en aluminium est magnifique. C'est le summum de la technologie de fabrication.

Le président: Merci.

Merci, monsieur Angus.

C'est maintenant le tour de Mme Stronach, vous avez cinq minutes.

L'hon. Belinda Stronach (Newmarket—Aurora, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci d'être présents à notre comité.

J'ai quelques questions. Je vais les poser une à la fois.

J'aimerais avoir une idée du nombre d'emplois que représente votre secteur.

M. Glen Fisher: Il s'agit d'environ 60 à 65 000 emplois.

L'hon. Belinda Stronach: Où se trouvent la plupart de ces emplois? Dans quelle région du pays?

•(1610)

M. Glen Fisher: Ils se trouvent surtout en Ontario et au Québec, mais il est étonnant de voir qu'il y en a passablement en Alberta aussi. Le troisième groupe en ordre de grandeur se trouve en Alberta.

L'hon. Belinda Stronach: Nous savons que l'ancien ministre des Transports voulait créer des conditions équitables en ce qui concerne la déduction pour amortissement. Pouvez-vous expliquer ce que cela représenterait comme avantage pour l'économie et la compétitivité de notre pays.

M. Glen Fisher: Grosso modo, cela pourrait représenter environ 20 p. 100 d'augmentation de la production des wagons de marchandises. Autrement dit, notre clientèle serait moins portée à nous quitter en faveur des États-Unis. Il s'agirait d'environ 20 p. 100, et avec un peu de chance, peut-être même 25 p. 100 d'augmentation de la production de wagons de marchandises, ce qui représenterait peut-être 500 ou 1 000 emplois — c'est un revenu substantiel pour les petits fournisseurs. Il ne s'agit pas seulement de souder des plaques d'acier pour assembler les wagons de marchandises; il s'agit de toutes les pièces, y compris les systèmes de freinage et tous les autres petits détails.

L'hon. Belinda Stronach: Je présume que cela toucherait aussi la chaîne d'approvisionnement, jusqu'aux fournisseurs, ce qui ferait augmenter le nombre d'emplois touchés.

M. Glen Fisher: Oui.

L'hon. Belinda Stronach: Votre secteur aurait-il perdu de la clientèle en faveur d'autres régions parce que les conditions ici ne sont pas équitables? Par exemple, en Amérique du Nord, et même au Mexique, l'industrie automobile, que je connais assez bien, a perdu beaucoup d'emplois en faveur des pays où la production coûte moins cher.

M. Glen Fisher: Nous avons connu le même problème, c'était peut-être moins souvent et moins dramatique qu'ailleurs, mais il est certain qu'une grande partie de la production est partie au Mexique, et on importe beaucoup de pièces de la Chine. C'est une perte importante.

L'hon. Belinda Stronach: À votre avis, que risquons-nous, en fait d'emplois, si nous ne prenons pas l'initiative de créer des conditions équitables concernant la déduction pour amortissement?

M. Glen Fisher: Je crois qu'on achètera encore moins de wagons de marchandises chez nous, avec le résultat que l'un ou l'autre de deux fabricants de wagons à marchandises au Canada nous quitterait pour aller au Mexique. Il y a 20 ans, nous étions quatre au Canada, maintenant il n'en reste que deux, et il n'en restera qu'un seul, si cette question n'est pas réglée.

L'hon. Belinda Stronach: Je crois fermement que nous devons établir une stratégie pour chaque secteur afin de garder notre compétitivité, pour que ces emplois demeurent au Canada. Puisque nous devons composer avec une concurrence d'envergure mondiale, je crois que le gouvernement doit chercher les moyens de rendre votre secteur aussi concurrentiel que possible.

À part la déduction pour amortissement, y a-t-il d'autres problèmes à résoudre pour protéger votre compétitivité?

M. Glen Fisher: Voulez-vous dire les problèmes que nous pourrions résoudre nous-mêmes, ou que le gouvernement pourrait résoudre avec ses politiques?

L'hon. Belinda Stronach: Oui.

M. Glen Fisher: Il y a des choses qui nous posent un peu de difficultés. J'hésite à mentionner un incident en particulier, mais la généralisation de cet incident montre qu'il y a des choses importées en franchise de droit parce qu'elles proviennent de pays qui étaient considérés comme des pays en voie de développement. Douanes et Accise Canada ne devrait pas accorder l'accès en franchise aux pays qui ne sont plus en voie de développement.

Il y a un incident qui s'est produit il n'y a pas trop longtemps et qui pourrait peut-être nous aider. Je veux bien qu'on aide les pays en voie de développement. Je ne veux pas dénigrer cette pratique. C'est une bonne chose d'acheter de l'équipement en franchise de droits s'ils proviennent de pays moins développés, mais une fois que ces pays sont devenus des puissances industrielles on devrait leur retirer ce statut de pays en voie de développement. Ils devraient être forcés de faire face à la concurrence comme les autres pays développés, et lorsque des droits d'importation s'appliquent aux pays de leur région, ils devraient s'appliquer également à ces pays.

M. Jay Nordenstrom: J'aimerais ajouter deux choses. Premièrement, il nous faut un financement stable et prévisible pour la recherche et développement. Notre seul avantage, c'est notre technologie. La main-d'oeuvre est partie ailleurs. Nous nous devons d'avoir le meilleur produit. Les clients vont payer plus cher, mais ils en obtiendront un meilleur service, de meilleures économies et de meilleures normes environnementales.

Deuxièmement, nous devons améliorer la commercialisation de nos produits mis au point dans les universités. Nous ne sommes pas encore assez efficaces à cet égard.

•(1615)

Le président: Merci, madame Stronach.

Monsieur Shipley, vous avez cinq minutes.

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

Je vous remercie d'être venus. C'est intéressant. Lorsque j'étais maire, il y avait beaucoup de trains qui traversaient ma municipalité, et il y en a encore beaucoup.

M. Angus, qui n'est pas ici en ce moment, a parlé de transport en commun et de l'augmentation du nombre de passagers, etc. J'aimerais savoir ce que vous en pensez, car ce que nous essayons de faire, surtout dans les grands centres urbains, c'est d'inciter les

gens à utiliser le moins possible leur véhicule en améliorant les systèmes de trains et d'autobus.

Nous avons instauré un crédit d'impôt de 16 p. 100 pour le transport en commun et je me demande si nous sommes sur la bonne voie. J'aimerais savoir ce que vous en pensez.

M. Glen Fisher: Ça ne nous concerne pas directement, mais la question m'intéresse beaucoup car elle a une très forte incidence sur le marché pour nos produits et services. J'aimerais mieux qu'on trouve le moyen de réduire les tarifs pour tout le monde que d'accorder un crédit d'impôt, car un crédit d'impôt n'aide pas les étudiants ni les gens à faible revenu qui ont vraiment besoin d'utiliser les transports publics. Mais ce serait une très bonne chose d'alléger davantage le fardeau du coût d'investissement dans les nouveaux équipements des sociétés de transport en commun — ou toute autre mesure du genre qui leur permettrait de réduire d'autant leurs tarifs — puisque le transport en commun, et notamment les trains intercity, est extrêmement sensible aux coûts. Le passage d'un mode de transport à un autre est grandement déterminé par de légères différences dans les coûts.

Tout le monde préfère prendre le train plutôt que de conduire sa propre voiture dans la circulation, c'est certain, mais il faut que le prix soit concurrentiel, ce qui n'est malheureusement pas le cas. Même les trains de banlieue, qui sont pourtant concurrentiels sur le plan des prix, sont considérés trop chers par le public. Cent dollars par mois pour une carte d'abonnement au train de banlieue c'est beaucoup d'argent pour certains, à moins qu'ils sachent exactement où ils doivent aller tous les jours, qu'ils aient un emploi stable, et qu'ils sachent qu'à défaut du train ils devront payer un stationnement. Donc, tout ce qui pourrait contribuer à réduire les prix, par exemple, de 5 \$ à 2 ou 3 \$ pour un aller simple, serait utile.

Il y a des solutions possibles; il faudrait peut-être consulter les sociétés de transport en commun pour voir ce qui leur serait le plus utile, soit pour l'achat d'équipement ou autre chose.

C'est un pas dans la bonne direction. Je suis tout à fait d'accord avec vous en ce qui concerne ce premier pas, mais je pense qu'il y a encore d'autres choses à faire.

M. Bev Shipley: Vous constaterez, je pense, que les choses se font d'habitude pas à pas. Je pense que vous devez respecter le fait que nous avons essayé de franchir une première étape, et je voulais vous l'entendre dire. Lorsque je vais en Europe, par exemple, je trouve leur réseau ferroviaire incroyable, et j'aimerais qu'on revienne à cette question.

En fait, les chiffres sont étonnants. Je pense que c'est 20 p. 100 moins de carburant; 500 p. 100 d'amélioration sur le plan des tonnes par kilomètre. Est-ce que j'ai bien entendu?

M. Glen Fisher: Non, c'est seulement 20 p. 100 de la quantité de carburant; c'est 500 p. 100 de carburant de moins.

M. Bev Shipley: Est-ce que ces chiffres tiennent compte du coût réel d'immobilisations de toute l'infrastructure ou seulement...

M. Glen Fisher: Oui.

M. Bev Shipley: Les routes et tout le reste?

M. Glen Fisher: On amortit les rails, les routes, les tunnels, les ponts, le matériel roulant, tout.

M. Bev Shipley: Comparé à un camion sur la route, ou la route...

•(1620)

M. Glen Fisher: La route n'entre pas dans les coûts directs du camionneur, sauf par le biais des droits d'immatriculation et de l'essence...

M. Bev Shipley: Je me demande quel genre d'alliance vous avez créée avec les compagnies de chemin de fer — le CP, le CN, et les autres compagnies. Ça me semblerait une bonne idée si ça vous permet de réaliser des économies, y compris pour l'équipement. Cela va pratiquement de soi. Or, on arrache des voies ferrées; vous venez de nous parler de deux voies ferrées sur le point d'être arrachées.

Lorsque nous parlons de l'environnement, et vous devenez beaucoup plus efficace que les autres modes de transport, je m'interroge sur votre stratégie de marketing: vous en avez parlé un peu, mais je veux dire l'autre aspect, la création d'alliances pour qu'on cesse d'arracher des voies ferrées qui pourraient servir à transporter ces biens.

M. Glen Fisher: Est-ce que vous voulez que j'ajoute quelque chose?

M. Bev Shipley: Eh bien, je suppose que ma question est...

Le président: Votre temps est écoulé.

Si vous voulez ajouter quelque chose rapidement... mais si non, ça ne fait rien.

M. Glen Fisher: Il est très difficile de comparer l'Europe et l'Amérique du Nord. Nos tarifs marchandises ne représentent que le quart du tarif européen, mais notre service passager est loin d'être aussi bon qu'en Europe. Cela ne veut pas dire que les tarifs voyageurs sont nécessairement bas en Europe. Cependant, ils ont d'excellents forfaits. En Suisse, on offre un abonnement annuel à prix très raisonnable qui permet d'aller n'importe où sur le réseau.

Ce qui nous distingue tellement des Européens c'est la géographie et les distances. Je vis à Montréal, et lorsque je dois expliquer ces choses aux gens, je leur rappelle que l'ensemble du territoire de l'Europe de l'ouest n'est pas plus grand que le Québec. Le service de trains intercity nous pose un problème totalement différent.

Le président: Très bien, monsieur Fisher, nous allons passer à quelqu'un d'autre.

Monsieur Crête, c'est votre tour.

[Français]

M. Paul Crête (Montmagny—L'Islet—Kamouraska—Rivière-du-Loup, BQ): Monsieur le président, je serai bref, car il ne reste que quelques minutes.

Dans votre texte, il est écrit : « C'est sans compter les vastes débouchés potentiels que présentent les marchés étrangers, notamment celui de la Chine, où nous pourrions et devrions faire du démarchage sans tarder. »

J'aimerais que vous nous expliquiez cela. Voudriez-vous qu'un marché de délocalisation soit développé pour qu'on puisse garder la conception et le développement? Est-ce le marché chinois — comme par exemple avec le train qui a été fait entre Pékin et le Tibet — qui est, selon vous, un marché important?

J'aimerais que vous expliquiez votre ouverture à ce sujet et que vous nous disiez ce que vous espérez de la part du gouvernement par rapport à cela.

[Traduction]

M. Glen Fisher: Ce serait difficile de répondre rapidement à cette question.

Les Canadiens sont très surpris lorsqu'ils apprennent que les chemins de fer chinois sont des chemins de fer nord-américains conçus par un ingénieur américain en 1907. On pourrait prendre un wagon de marchandises canadien et le faire rouler sur les voies ferrées en Chine, et leurs freins pneumatiques et leurs attelages s'agenceraient avec les attelages chinois; nous avons beaucoup de choses en commun. C'est un avantage que nous avons par rapport aux Européens. En outre, la Chine est très vaste.

Les compagnies canadiennes ont eu du succès en Chine. Je pense que la principale chose que le gouvernement pourrait faire pour nous serait d'aider l'industrie canadienne à faire de la promotion en Chine. C'est la chose la plus importante. Oui, ils achètent nos produits et notre technologie. Oui, ils préfèrent fabriquer nos produits sur place une fois qu'ils ont découvert leur excellence, mais ça va dans les deux sens. Ce n'est pas entièrement à leur avantage; nous y trouvons notre compte nous aussi.

[Français]

M. Paul Crête: Pensez-vous que la solution se trouve du côté des entreprises communes pour que les pièces ne soit pas faites en Chine? Je pense qu'aujourd'hui, nous pouvons difficilement faire compétition au coût de production des Chinois pour des pièces renouvelables. Est-ce ce que vous souhaitez?

J'aimerais que vous nous parliez des efforts additionnels que le gouvernement devrait fournir. Quelles formes devraient-ils prendre en termes de promotion? Le train entre Pékin et le Tibet est un exemple technologique significatif.

Que souhaitez-vous de la part du gouvernement canadien quant aux pièces traditionnelles dont vous parliez et le fait de garder cette place sur le marché?

[Traduction]

M. Glen Fisher: Nous aimerions que le gouvernement nous aide en assumant une plus grande partie des coûts des missions commerciales. Auparavant, une partie de ces coûts était partiellement ou entièrement couverte. Ça nous aiderait beaucoup, car les billets d'avion pour la Chine coûtent très cher pour une entreprise de taille moyenne, ça représente une forte proportion de leur budget de commercialisation.

Bien sûr, nous ne demandons pas à voyager dans le luxe. Par contre, il faut un incitatif financier pour aider les entreprises canadiennes à se familiariser avec le marché chinois, et ça c'est très vrai; j'y suis allé à maintes reprises.

[Français]

M. Paul Crête: Connaissez-vous suffisamment la Chine pour savoir s'il existe des salons où on peut faire des présentations? Cela prendrait-il la forme d'une mission ou d'un objectif avec une série de missions spécifiques au secteur ferroviaire?

•(1625)

[Traduction]

M. Glen Fisher: Je pense que les missions organisées sont préférables, et de l'aide financière pour participer à ces missions. D'un point de vue culturel et linguistique, c'est difficile de faire le saut, mais l'ayant fait moi-même, je peux vous dire que ni la langue ni la culture ne sont des obstacles insurmontables. Ce n'est pas si difficile.

Les Chinois n'aiment pas traiter avec un intermédiaire. Ils préfèrent traiter directement avec le directeur de l'entreprise alors les personnes qui se présentent comme intermédiaires, qui disent avoir de bons contacts et pouvoir faire toutes sortes de choses utiles, ne servent à rien en Chine. Les Chinois sont beaucoup plus sophistiqués.

Les missions commerciales, où le gouvernement canadien aiderait nos fabricants à rencontrer en personne les représentants des compagnies de chemin de fer chinoises, seraient utiles. Il y a un certain nombre de chemins de fer privés. Il y a un important ministère responsable des chemins de fer, mais il y a également beaucoup de petites compagnies, certaines entre les mains des gouvernements des États, d'autres sous le contrôle de l'industrie. Les missions gouvernementales permettraient aux entreprises d'ici d'aller sur place constater, pour la première fois, que ce n'est pas tellement intimidant ou difficile de faire des affaires en Chine.

[Français]

M. Paul Crête: En terminant, l'Association parlementaire Canada-Chine et le sénateur Austin — qui a de très bonnes entrées en Chine — pourraient vous servir de lien et permettre au gouvernement de recevoir une attention particulière.

[Traduction]

M. Glen Fisher: C'est une idée intéressante.

Le président: Je pense que cette horloge avance un peu; il nous reste donc environ deux minutes que je vais accorder à monsieur Arthur.

M. André Arthur (Portneuf—Jacques-Cartier, Ind.): Monsieur Fisher, il y a quelques années, le gouvernement canadien et VIA Rail ont décidé d'acheter des wagons britanniques complètement finis et de les reconstruire au coût de près d'un million de dollars chacun.

Avez-vous une idée du tort que ce désastre a causé à votre image et à l'image des chemins de fer canadiens?

M. Glen Fisher: Je pense que c'est une bonne question que vous posez à la bonne personne.

VIA m'a poursuivi parce que je me suis exprimé sur cette question mais en bout de compte j'ai gagné 17 500 \$ en frais d'avocat.

Oui, cela a beaucoup nui à notre image. Cela n'aurait jamais dû se produire.

M. André Arthur: Et vous ne construisez pas non plus de sous-marins.

M. Glen Fisher: Nous ne construisons pas de sous-marins non plus.

M. André Arthur: C'est le même genre de transactions pourries.

M. Glen Fisher: Il faut admettre qu'un sous-marin qui ne tolère pas l'eau salée ne vaut pas cher comme sous-marin. On peut en dire autant de l'équipement de VIA.

VIA aurait pu acheter de l'équipement canadien fabriqué par Bombardier pour quelques dollars de moins par siège que le prix initial, sans compter des millions de dollars par voiture pour la remise en état. Lorsqu'on inclut cette somme, il en aurait coûté environ 0,50 \$ par siège pour acheter de l'équipement canadien de qualité supérieure. C'était une grave erreur.

M. André Arthur: Comprenez-vous comment cette erreur a été commise? Y a-t-il eu quelque chose de louche? Y a-t-il eu quelque chose de malhonnête? Est-ce qu'il y a eu de la corruption? Comment l'expliquez-vous?

M. Glen Fisher: Je n'en sais rien. Il faut poser la question aux intéressés.

Mais ils ont dû comprendre à tort que cet équipement valait plus qu'il ne valait en réalité. Je pense que c'est l'explication la plus juste. Est-ce qu'il s'est passé autre chose, je ne le sais pas.

M. André Arthur: Merci, monsieur.

Le président: Merci aux membres du comité. Merci beaucoup d'être venus aujourd'hui. Nous avons apprécié les questions et les réponses et l'échange d'idées.

Vous avez fait des recommandations bien précises. Nous vous en remercions. S'il y a d'autres recommandations que vous aimeriez que nous fassions, particulièrement en ce qui concerne les quatre programmes que vous avez mentionnés, veuillez s'il-vous-plaît nous les envoyer. Merci d'être venus aujourd'hui.

Nous allons suspendre les travaux environ deux minutes pour permettre à ces témoins de se retirer et aux fonctionnaires de s'installer.

Nous reprendrons dans deux minutes.

• (1625)

(Pause)

• (1630)

Le président: Je vous demanderais de reprendre vos places.

Pour cette deuxième heure, dans le contexte de notre étude sur le secteur manufacturier, nous accueillons des témoins du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international pour parler d'un éventuel accord commercial entre le Canada et la Corée du Sud.

Comme nous avons donné très peu de préavis à nos témoins — et nous apprécions leur présence — je crois savoir qu'ils n'ont rien à distribuer. Cependant, nous avons un rapport d'Industrie Canada intitulé *Analyse d'équilibre partielle des répercussions d'un ALE Canada-Corée sur l'industrie canadienne de l'automobile*, en anglais et en français, que nous pouvons distribuer aux membres du comité. Bien sûr, l'exposé des témoins sera distribué lorsqu'on l'aura fait traduire.

Je crois que c'est M. Burney, le négociateur commercial en chef, qui fera l'exposé. Je vous demanderais de ne pas dépasser dix minutes.

Monsieur Burney, auriez-vous l'obligeance de nous présenter les collègues qui vous accompagnent.

M. Ian Burney (négociateur commercial en chef, Bilatérales et régionales, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Commerce international)): Merci beaucoup monsieur le président.

Nous sommes heureux d'avoir l'occasion de vous informer au sujet des négociations d'un accord de libre-échange Canada-Corée, dont je suis le négociateur en chef pour le Canada.

Aujourd'hui, je suis accompagné de quelques collègues du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, David Plunkett, directeur général, Politique commerciale bilatérale et régionale; Marvin Hildebrand, directeur, Direction de l'accès aux marchés bilatéraux; Kendal Hembroff, directrice adjointe, Direction de l'accès aux marchés bilatéraux; et Cam MacKay, directeur adjoint, Politique commerciale régionale, et négociateur en chef adjoint de l'accord Canada-Corée.

•(1635)

[Français]

Avant d'aborder plus en détail les éléments de l'Initiative d'accord de libre-échange avec la Corée, permettez-moi de vous fournir un peu le contexte.

Les membres du comité connaissent très bien l'importance du commerce pour l'économie canadienne. En effet, il suffit de rappeler que près d'un emploi sur cinq au Canada dépend du commerce. Pour maintenir une croissance de l'emploi au pays et assurer sa prospérité, nous devons ouvrir nos marchés et créer davantage de débouchés pour les Canadiens qui font des affaires à l'étranger. Malheureusement, l'ensemble des négociations à l'OMC ont été suspendues cet été et nous ne savons pas encore quand elles reprendront.

[Traduction]

Simultanément, les principaux concurrents du Canada accélèrent la cadence, déjà très dynamique, de leurs négociations bilatérales. Ils veulent, et ils l'obtiennent, un accès préférentiel aux marchés dynamiques du monde entier, ce qui place les entreprises canadiennes en situation défavorable.

Comme l'a déjà dit à plusieurs reprises le ministre Emerson, le Canada n'a pas emboîté le pas. Ainsi, depuis le lancement, à la fin de 2001, de la ronde de négociations de l'OMC, les États-Unis ont signé des accords de libre-échange avec 15 autres pays, et le Canada n'en n'a conclu aucun. En réalité, nous sommes, parmi les principaux pays commerçants du monde, le seul qui n'ait signé aucun accord de libre-échange en cinq ans.

Même si certains médias ont laissé entendre dernièrement que cela n'avait pas d'importance et donc que la recherche de nouveaux accords de libre-échange n'était guère justifiée, il n'en reste pas moins qu'en ce qui concerne la négociation d'accords de libre-échange, ce que nous faisons par rapport aux autres peut avoir une incidence réelle sur la position concurrentielle de nos entreprises sur les marchés étrangers, et c'est effectivement le cas. Pour nos exportateurs ou pour nos investisseurs, ce n'est là nullement une considération théorique. Les entreprises canadiennes nous disent déjà qu'elles perdent des marchés, qu'elles perdent des ventes à l'étranger, et cela en raison de l'existence d'accords de libre-échange signés avec d'autres pays. Elles réclament du gouvernement qu'il égalise les chances.

En perspective, alors que nous allons continuer à renforcer nos liens dans le cadre de l'ALENA et continuer à essayer d'obtenir, à la table de l'OMC, des résultats positifs, il faut simultanément que nous mettions davantage l'accent sur notre programme régional et bilatéral, notamment sur des initiatives comme les négociations avec la Corée pour la signature d'un accord de libre-échange, dont je vais d'ailleurs immédiatement vous dire quelques mots.

Avec une population de 48 millions d'habitants et un PIB proche du billion de dollars, la Corée est le plus gros des tigres asiatiques et se range déjà à la 11^e place dans les économies du monde. Cela fait que ces négociations pour la signature d'un accord bilatéral sont les plus ambitieuses que le Canada ait lancées il y a plus de 10 ans. Nous tentons d'obtenir avec la Corée un accord global et de très haut niveau copié sur le modèle de l'ALENA.

Dans le secteur fondamental de l'accès aux marchés pour nos produits, nos services et nos investissements, nous tentons d'obtenir fort ambitieusement une très grande libéralisation et une couverture complète. Dans le cas de la Corée, un domaine sur lequel nous continuons à insister, reste celui des barrières non tarifaires, par exemple les questions réglementaires et de transparence, puisque les

intérêts canadiens nous ont bien dit que ces éléments étaient parmi les obstacles majeurs entravant l'accès au marché coréen. Pour l'essentiel, cette négociation consiste pour nous à améliorer les débouchés pour les entreprises canadiennes.

Mais pourquoi la Corée en particulier? Pour commencer, la Corée présente pour le Canada un gros marché, très prospère et en croissance rapide, un marché stratégiquement situé dans l'une des régions économiques les plus dynamiques au monde. La Corée est déjà en importance le 7^e débouché commercial pour le Canada. En fait, nous avons exporté davantage vers la Corée l'an dernier que nous ne l'avons fait vers le Brésil, l'Inde et la Russie confondus.

La Corée devient également, pour le Canada, un très gros marché pour l'industrie des services, un marché d'exportation qui a dépassé les 700 millions de dollars l'an dernier, et qui représente un flux d'investissements réciproque de 1,1 milliard de dollars. Un accord de libre-échange signé avec la Corée pourrait avoir pour effet d'intensifier les échanges bilatéraux grâce à l'élimination des barrières tarifaires, réglementaires et autres, qui actuellement entravent ce genre de possibilité.

La Corée a toujours des tarifs douaniers relativement élevés, 13 p. 100 en moyenne, contre 4 p. 100 seulement pour le Canada. Par conséquent, l'élimination de ces tarifs douaniers dans le cadre d'un accord de libre-échange multiplierait les potentialités pour le Canada et, du moins on pourrait l'affirmer, aurait un effet positif disproportionné pour le Canada.

Le marché coréen est particulièrement important pour deux secteurs de notre économie, l'agriculture et l'exploitation des ressources, et un accord de libre-échange devrait produire des gains dans toute une série de secteurs comme l'agroalimentaire, les pêches, les métaux et produits métalliques, et toute une palette de produits forestiers et de produits du bois, ainsi que le charbon et d'autres minéraux.

Rien que dans le secteur agricole, les tarifs douaniers coréens sont en moyenne de l'ordre de 53 p. 100, beaucoup plus élevés donc que les tarifs canadiens. Dans le secteur des pêches, ils représentent en moyenne 18 p. 100, alors que les nôtres sont à peine supérieurs à 1 p. 100. L'élimination des tarifs douaniers coréens ouvrirait donc manifestement d'importants débouchés à nos exportateurs.

Nous escomptons également des gains dans toute une série de secteurs industriels et manufacturiers, notamment les produits chimiques, l'aérospatiale et le matériel de transport urbain, les engrais, les pièces d'automobile, les produits pharmaceutiques, les produits de beauté, les bâtiments préfabriqués, les produits environnementaux, la machinerie et le matériel, pour ne citer que ceux-là.

Je crois qu'il s'agit là de certains des secteurs qui ont déjà appelé l'attention du comité.

Par ailleurs, nous sommes convaincus qu'il y a des débouchés possibles dans les secteurs axés sur les services, qui représentent au Canada à l'heure actuelle 80 p. 100 des nouveaux emplois. Il y aurait ainsi les services financiers, la technologie de pointe et les services à vocation environnementale.

Un accord de libre-échange offrirait également aux investisseurs canadiens une conjoncture plus sûre et plus prévisible en Corée, en plus de faciliter la venue au Canada d'investissements coréens. Cela aiderait à son tour les entreprises canadiennes à prendre plus facilement pied sur les marchés voisins comme la Chine et le Japon. En effet, les échanges intrarégionaux affichent une croissance exponentielle, de sorte que la Corée pourrait devenir, pour les entreprises canadiennes, une porte d'entrée fort importante.

• (1640)

[Français]

Comme je l'ai indiqué plus tôt, le programme des accords de libre-échange bilatéraux du Canada est également guidé par la nécessité de faire en sorte que les entreprises canadiennes puissent affronter la concurrence à armes égales.

La Corée est peut-être une nouvelle venue dans le monde des accords de libre-échange, mais elle a déjà conclu des accords avec 15 pays au cours des dernières années et tente activement d'en négocier d'autres avec de nombreuses nations. Les négociations de libre-échange que mène actuellement la Corée avec les États-Unis revêtent bien entendu un intérêt particulier pour le Canada étant donné le niveau d'intégration de nos industries dans certains secteurs, comme celui de l'automobile et la concurrence féroce que nous nous livrons avec les États-Unis sur les marchés mondiaux dans des domaines comme l'agriculture.

Plus récemment, nous avons appris que la Corée et l'Union européenne examinaient la possibilité de négocier un accord commercial bilatéral. Il ne fait aucun doute que tout cela fait monter les enjeux pour nous et souligne l'importance de préserver la compétitivité canadienne sur cet important marché.

[Traduction]

Où en sommes-nous actuellement? Depuis le début des négociations en juillet 2005, nous avons eu avec la Corée sept séries d'entretiens, grosso modo à intervalles de deux mois. La plus récente a eu lieu la semaine dernière ici à Ottawa, et la prochaine est prévue pour la semaine du 20 novembre à Séoul.

Nous avons bien avancé déjà, mais nous sommes maintenant arrivés au point où, dans les deux camps, on commence à aborder des questions délicates. Le Canada insiste pour obtenir un débouché plus facile sur les marchés coréens très protégés que sont l'agriculture, la pêche et les produits forestiers, et la Corée essaie d'obtenir du Canada des réductions plus rapide de ses tarifs douaniers dans des secteurs manufacturiers vulnérables comme l'automobile. Aucun échéancier n'a été fixé pour l'issue de ces entretiens, et le ministre Emerson a dit bien clairement que ce que nous voulions, c'était un bon accord avec la Corée, et non pas un accord à la va-vite.

J'aimerais maintenant vous parler si vous voulez bien du secteur automobile, un volet donc de ces négociations qui a manifestement retenu le plus l'attention ici au Canada. Étant donné l'importance du secteur automobile pour l'économie canadienne et nos rapports commerciaux d'ensemble avec la Corée, le gouvernement consacre une attention toute particulière à tout ce qui concerne ce secteur dans ces négociations.

Nous avons créé au sein de l'équipe qui négocie avec la Corée un groupe de travail consacré exclusivement au dossier automobile, et pour faciliter les négociations, nous avons constitué ici au Canada un groupe consultatif pour le dossier de l'automobile. Ce groupe se réunit régulièrement de manière à ce que le point de vue de l'industrie soit parfaitement compris et puisse dans toute la mesure du possible être traduit à la table de négociation. Les activités de ce groupe sont par ailleurs complétées par d'autres réunions entre le gouvernement et l'industrie, et cela à tous les niveaux.

Ce matin encore, le ministre Emerson était en pourparlers avec des représentants de l'industrie automobile sur toute une palette de dossiers commerciaux dont l'accord de libre-échange avec la Corée. Il y a deux semaines, le ministre a eu une rencontre que je qualifierais de positive et de constructive avec une délégation des

travailleurs canadiens de l'automobile conduite par son président, M. Buzz Hargrove.

Nous n'avons donc pas pêché par absence de dialogue avec l'industrie, et le point de vue de celle-ci a largement été pris en compte lorsque nous avons préparé le terrain en vue des négociations. Ainsi, le secteur automobile canadien nous avait fait part de certaines préoccupations au sujet d'une série de barrières non tarifaires qui rendent difficile l'accès au marché automobile coréen. C'est la raison pour laquelle le gouvernement nous a pressés d'accorder la priorité, à la table de négociation, aux barrières non tarifaires.

Simultanément, l'industrie automobile canadienne s'était inquiétée des répercussions possibles de la disparition du tarif douanier frappant les automobiles importées suite à la négociation d'un accord de libre-échange avec la Corée. Les membres du comité savent peut-être qu'au mois de septembre, le gouvernement a rendu publiques deux études qui concluaient que la signature d'un accord de libre-échange avec la Corée aurait des répercussions négatives très faibles pour le secteur canadien de l'automobile.

La première étude, qui a été mentionnée par le président, a été conduite par Industrie Canada et est arrivée à la conclusion que la production canadienne afficherait une diminution annuelle moyenne inférieure à 1 000 unités, ce qui représente 0,04 p. 100 des 2,6 millions de véhicules que nous produisons chaque année au Canada.

Cette évaluation d'Industrie Canada est corroborée par une seconde étude, commandée celle-là par Affaires étrangères et Commerce international Canada, qui fut réalisée par le professeur Johannes Van Biesebroeck de l'Université de Toronto, un chercheur de renom dont la spécialité est l'analyse économique dans l'industrie automobile.

À l'instar de l'étude d'Industrie Canada, celle du professeur Van Biesebroeck a conclu qu'un accord de libre-échange entre le Canada et la Corée n'aurait qu'un impact très modeste sur le niveau des importations en provenance de la Corée, en l'occurrence moins de 10 p. 100, et que cela serait en grande partie compensé par une diminution des importations d'autres provenances. L'étude conclut par conséquent qu'un accord de libre-échange entre nos deux pays ne produirait qu'une diminution infime de la production automobile au Canada, en l'occurrence 2 137 véhicules, ou 0,08 p. 100 de l'ensemble de notre production.

En même temps, l'étude fait valoir que les exportations vers la Corée de pièces d'automobile produites au Canada devraient profiter d'une élimination des tarifs douaniers, et elle prévoit donc une augmentation des exportations de pièces d'origine canadienne qui devraient être de l'ordre de 8 à 12 p. 100. Les deux études offrent le même constat principal, en l'occurrence un très faible impact sur la production canadienne en raison d'une série de facteurs : le tarif douanier relativement bas de 6,1 p. 100, la prépondérance des importations sur notre marché, qui représente environ les trois quarts des ventes, et le fait que la Corée ne représente que 8 p. 100 du marché en volume.

• (1645)

Le président: Je vous demanderais de bien vouloir conclure.

M. Ian Burney: Très bien, je n'en ai plus que pour une minute.

Il faut également signaler qu'une bonne partie de la production canadienne, 30 p. 100 environ, n'a pas vraiment de concurrents de la part de la Corée. Et puis, il y a le fait que la très grande majorité de la production canadienne, 84 p. 100 environ, va aux États-Unis, ce qui manifestement ne sera pas directement touché par un accord canado-coréen.

Un autre facteur encore qui n'a pas été pris en compte par d'autres études, mais qui devrait atténuer l'impact de l'accord de libre-échange avec la Corée, est celui des décisions prises récemment en matière d'investissement par les constructeurs coréens. Hyundai, qui vient d'ouvrir une grosse chaîne de montage en Alabama, et sa filiale Kia ont annoncé qu'ils entendaient installer d'autres chaînes de montage encore dans la région de l'ALENA, ce qui permettrait l'exportation en franchise vers le Canada de voitures coréennes en vertu de dispositions de l'ALENA.

Pour toutes ces raisons, le gouvernement part du principe que l'élimination des tarifs douaniers suite à signature d'un accord de libre-échange entre le Canada et la Corée n'aurait qu'un impact minimum sur l'industrie canadienne.

Je terminerai donc sur cette note, monsieur le président, et j'attends maintenant les questions. Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Burney.

Nous allons tout de suite passer aux questions.

Monsieur Lapierre, vous avez six minutes.

[Français]

L'hon. Jean Lapierre: Merci, monsieur le président, Monsieur Burney, messieurs et madame, bienvenue à ce comité.

Aujourd'hui, j'ai rencontré les gens de l'industrie automobile et ils ne semblent pas partager votre optimisme au sujet du dommage que pourrait causer une entente de libre-échange avec la Corée. Un des éléments dont on me faisait part, c'est que le Canada et la plupart des pays ont un taux de pénétration de véhicules étrangers qui s'étend jusqu'à 40 p. 100.

Dans le cas de la Corée, on dit que ce taux se situe à environ 2 p. 100. Les Coréens, surtout à cause de mesures non tarifaires, exercent un protectionnisme énorme, qui entraîne la quasi-absence de vente de voitures étrangères sur leur marché.

Par conséquent, cette entente aborderait-elle toutes les mesures non tarifaires à cause desquelles c'est un pays extrêmement protectionniste?

M. Ian Burney: Merci pour vos questions. Je dirais que oui.

Comme je le disais dans ma présentation, une des priorités importantes du gouvernement, c'est d'éliminer les mesures non tarifaires dans le marché coréen. C'est sûrement une priorité pour nous dans le secteur de l'automobile. Nous savons très bien que le marché coréen n'est pas très ouvert et qu'il y a des problèmes concernant le tarif de 8 p. 100, mais la question la plus importante, c'est celle des mesures non tarifaires. C'est la raison pour laquelle nous aimerions qu'il y ait une annexe dans l'accord qui parlerait seulement des dispositions pour le secteur automobile pour s'adresser aux mesures non tarifaires.

Nous sommes régulièrement en pourparlers avec l'industrie canadienne afin de nous assurer que ces mesures répondent à leurs besoins.

L'hon. Jean Lapierre: Je comprends que le Canada soit intéressé à négocier avec la Corée. Cependant, c'est l'entente avec les Américains qui compte et, à cet égard, on va être à peu près la queue du chien, le chien étant l'entente avec les Américains.

Est-ce que les Américains ont les mêmes préoccupations? J'imagine que vous devez être en constante communication. Ils ne vous en donneront pas plus à vous qu'ils vont en donner aux Américains, sans aucun doute.

Est-ce que les Américains ont le même problème par rapport aux mesures non tarifaires de protectionnisme effrayant?

M. Ian Burney: Dans le secteur automobile, c'est exactement le même problème. Effectivement, je suis régulièrement en contact avec le négociateur en chef américain. Nous avons eu des rencontres avec le gouvernement américain, l'industrie canadienne et l'industrie américaine du secteur de l'automobile pour coopérer dans nos efforts.

Nous avons commencé à négocier avec les Coréens au moins six mois avant les Américains. Toutefois, nos objectifs sont similaires dans le secteur de l'automobile. Nous pouvons faire pression sur les Coréens de la même manière.

L'hon. Jean Lapierre: Il y a un secteur dont vous n'avez pas parlé et c'est celui de la construction des navires. Quels sont les effets d'un accord de libre-échange sur les navires? On sait que les Coréens ont des méthodes et des prix différents. Croyez-vous que cela va faire disparaître à tout jamais l'industrie canadienne?

• (1650)

M. Ian Burney: Je ne crois pas que cela pourrait faire disparaître l'industrie canadienne. L'industrie de la construction navale est préoccupée par rapport à cette initiative, mais je ne crois pas que la Corée soit une très grande menace pour l'industrie parce que l'industrie coréenne est dans un autre segment du marché. L'industrie coréenne se concentre sur les très gros navires. Par contre, l'industrie canadienne se concentre plutôt sur des navires de petite et moyenne taille.

Également, ce qui est très important pour l'industrie canadienne, c'est l'accès au marché public. Nous n'avons pas l'intention de faire quoi que ce soit dans l'Accord de libre-échange qui va restreindre notre capacité par rapport aux achats dans le marché public aux entreprises canadiennes.

Je pense que ce sont les achats des gouvernements qui sont responsables de la plupart des constructions au Canada depuis les dernières années. Alors, je ne pense pas qu'il pourrait y avoir des conséquences négatives pour cette industrie au Canada.

L'hon. Jean Lapierre: Une petite curiosité, monsieur le président.

Vous parlez du potentiel qu'on peut exporter notamment du poisson. J'aimerais savoir quelle sorte de poissons nous avons en quantité suffisante pour exporter en Corée.

M. Ian Burney: Il y en a beaucoup, mais ceux...

L'hon. Jean Lapierre: Certainement pas de la morue.

M. Ian Burney: On parle de homards, de crevettes et de maquereaux. Ce sont les trois sortes de poissons qui sont les plus importants pour nous en Corée.

Le président: Monsieur Crête, vous avez six minutes.

M. Paul Crête: Merci, monsieur le président. Merci à nos témoins pour leur présence.

Vous nous avez déposé une étude sur l'analyse concernant le Conseil canadien de l'automobile, mais est-ce qu'il serait possible d'obtenir une étude semblable sur les différents secteurs manufacturiers, avec un portrait par région du Canada?

L'automobile, c'est un secteur, mais s'il y a un accord de libre-échange, il y aura des marchés libres pour une foule d'autres productions. Est-ce que vous avez ce type d'études que vous pourriez nous présenter?

M. Ian Burney: Pas pour l'instant. Nous avons concentré nos efforts sur le secteur de l'automobile parce que c'est le plus important dans notre relation avec la Corée. En fait, c'est ce qui préoccupe l'industrie canadienne.

Cela dit, nous sommes en train de faire une évaluation environnementale. Donc, dans le contexte de cette étude, nous allons examiner l'impact de l'accord de libre-échange dans tous les secteurs au Canada.

M. Paul Crête: Quand vous dites que ce n'est pas possible maintenant, y a-t-il un délai? Parce que je trouve un peu étonnant que vous nous disiez que vous avez fait l'étude pour le secteur de l'automobile, mais que pour le reste des secteurs vous n'êtes pas capable de dire si l'accord serait avantageux ou désavantageux pour le Québec ou le Canada.

M. Ian Burney: Je peux en parler. Nous avons fait beaucoup d'études qualitatives, mais pas de façon aussi détaillée que dans l'étude d'Industrie Canada pour le secteur automobile.

M. Paul Crête: Que veut dire ce que vous appelez « qualitative »?
[Traduction]

M. Ian Burney: Avant de commencer les négociations, nous avons longuement consulté les intérêts canadiens, nous avons également procédé à d'importantes analyses quantitatives et qualitatives afin de déterminer si un accord de libre-échange avec la Corée présenterait un certain potentiel. Nous avons également eu des entretiens exploratoires avec le gouvernement coréen.

En nous basant sur tout cela, nous sommes arrivés à la conclusion que le Canada aurait véritablement intérêt à poursuivre les démarches en vue d'un accord de libre-échange. Pendant mon exposé, je vous ai expliqué où nous pourrions surtout profiter d'un tel accord. Il y avait l'agriculture, la pêche et l'industrie forestière, mais il y avait également toute une série d'industries canadiennes qui s'étaient dites intéressées.

[Français]

M. Paul Crête: Par exemple, prenons le secteur de l'automobile, mais c'est vrai aussi pour les autres. Au Québec, nous avons une industrie de pièces d'autos. On peut faire une évaluation du nombre d'autos qui vont se vendre, mais pas du nombre qui vont entrer ou qui vont sortir. J'aimerais savoir si on a une évaluation de l'impact sur ce marché de vente des pièces d'automobiles, qui est un marché très intégré. Actuellement, il se fait des pièces un peu partout au Québec pour General Motors. Ce sont des pièces qui se vendent un peu partout dans le monde. Sait-on quel genre d'impact cela aura sur ce type de marché? Je donne l'exemple du secteur de l'automobile, mais j'aurais pu parler de n'importe quel autre secteur manufacturier. Ce n'est pas de la vente d'autos comme telle, mais c'est un marché de production de pièces.

• (1655)

[Traduction]

M. Marvin Hildebrand (directeur, Direction de l'accès aux marchés bilatéraux, ministère des Affaires étrangères et du

Commerce international (Commerce international): Merci beaucoup.

Monsieur le président, le dossier des pièces d'automobile a également fait l'objet de certains travaux d'analyse. Dans son étude, le professeur Van Biesebroeck, prévoit un gain de 8 à 10 p. 100 pour les exportations canadiennes après la signature d'un accord de libre-échange avec la Corée.

Pour ce qui est des échanges dans l'autre sens, l'essentiel de l'industrie des pièces détachées qui représente ce que nous appelons les pièces d'origine bénéficie déjà de l'importation en franchise au Canada. Dans ce secteur, nos tarifs douaniers sont en moyenne de 8 p. 100.

Comme c'est le cas pour de très nombreux autres secteurs, nous escomptons faire des gains au niveau de nos exportations. Certes, il pourrait y avoir une augmentation des exportations de pièces détachées en provenance de Corée, mais comme c'est souvent le cas, les tarifs douaniers seront éliminés graduellement pendant une période de transition. Ici encore, je dois insister sur le fait que les pièces détachées et les pièces d'origine peuvent déjà être apportées au Canada en franchise de droits.

[Français]

M. Paul Crête: Monsieur Burney, je voudrais revenir sur l'évaluation qualitative qui a été faite. Serait-il possible qu'on ait le document qui vous a servi de négociation de départ et qui donnerait un peu le portrait de l'ensemble de la situation au Canada? Est-ce possible de nous fournir cela?

M. Ian Burney: Comme je l'ai dit, on est en train de faire une étude pour évaluer l'impact sur l'environnement. Dans le contexte de cette étude, on va voir...

M. Paul Crête: Mais je parle du document que vous avez déjà. Y a-t-il quelque chose que vous pouvez nous fournir et qui nous donne un peu le portrait de la situation? Avant de vous asseoir à la table avec les Coréens, vous avez sûrement eu une espèce d'évaluation globale de l'impact sur différents aspects de l'économie canadienne? Avez-vous un tel document que vous pourriez rendre public?

M. Ian Burney: Je n'ai pas de document, mais je suis prêt à discuter de ce que nous avons déterminé dans le contexte de notre évaluation. Comme je l'ai dit, nous pensons qu'on va avoir beaucoup de bénéfices dans le secteur forestier, dans celui de l'agriculture et dans d'autres secteurs.

M. Paul Crête: Oui, mais vous l'avez pour l'automobile. Vous me le dites pour les autres, mais vous n'avez pas de document.

M. Ian Burney: C'est cela. Nous n'avons pas rédigé une étude sur les autres secteurs. Nous avons fait une étude sur le secteur de l'automobile et nous sommes en train de faire une autre étude qui va couvrir tous les autres secteurs dans le contexte d'une étude environnementale. Cela sera déposé plus tard quand ce sera prêt.

M. Paul Crête: Dans combien de temps?

M. Ian Burney: Probablement avant la fin de l'année. Ce sera l'étude préliminaire sur l'impact sur l'environnement. C'est obligatoire en vertu de la politique du gouvernement concernant l'environnement.

[Traduction]

Le président: Nous allons maintenant passer à M. Carrie qui aura six minutes.

M. Colin Carrie: Merci beaucoup, monsieur le président.

Oshawa étant dans ma circonscription, je fais l'objet depuis quelque temps d'intenses pressions de la part des TCA. Je me demande si vous pourriez comparer l'étude de Van Biesebroeck à celle du syndicat. Je suis sûr que vous n'avez pas manqué d'y jeter un coup d'oeil.

Le syndicat nous dit que nous allons perdre 30 000 emplois. Avez-vous pu vérifier le bien-fondé de ce chiffre? Avez-vous fait une analyse critique de cette étude qui est totalement différente de la vôtre. S'agit-il de la part du syndicat, d'un travail d'intimidation? Parlant de crédibilité, où se situe son étude par rapport à la vôtre? Cela semble tout à fait éloquent.

M. Ian Burney: Merci beaucoup. Effectivement, nous devons noter que les conclusions de l'étude du syndicat sont diamétralement opposées non seulement aux nôtres, mais à celles de l'étude qui a été effectuée par le professeur Van Biesebroeck.

Je vous dirais que nos économistes ont effectivement pu y jeter un coup d'oeil et qu'ils ont trouvé dans cette étude du syndicat un assez grand nombre de faiblesses méthodologiques, et je vais simplement vous en signaler quelques-unes.

L'étude des TCA exclut l'agriculture. Or, c'est le secteur pour lequel nous pourrions attendre les plus gros gains, de sorte que cette omission fausse manifestement les résultats.

L'étude du syndicat pose en effet que le Canada n'a pas d'autre partenaire commercial, que chaque dollar d'importations nouvelles en provenance de la Corée déplace un dollar produit au Canada. Mais nous savons fort bien qu'il n'en va pas ainsi. En réalité, et surtout dans le secteur automobile, pour lequel trois quarts du marché intérieur va aux importations, il faudrait s'attendre à ce que toute augmentation des importations en provenance de Corée se fasse au détriment d'autres importations, plutôt que de la production intérieure. Mais tout cet élément est absent de l'étude des TCA.

En ce qui concerne maintenant le chiffre très important des pertes d'emplois mentionnées par cette étude, qui a d'ailleurs fait les manchettes, ce chiffre ne repose pas sur une analyse des échanges entre le Canada et la Corée, pas du tout, il s'agissait simplement d'une extrapolation de l'évolution d'ensemble de nos échanges commerciaux avec tous les pays avec lesquels nous avons un accord de libre-échange, et cela depuis le premier jour des accords en question, et ce chiffre a été greffé à celui de nos échanges actuels avec la Corée. Cette hypothèse part du principe qu'il n'y a aucun facteur autre que l'accord de libre-échange qui influe sur l'augmentation des échanges commerciaux, facteurs comme la croissance de l'économie, l'évolution du taux de change, les modalités des échanges commerciaux, les améliorations technologiques, etc.

Ainsi, par exemple, ce que nous importons de la Chine, pays avec lequel nous avons un accord de libre-échange, a considérablement augmenté, mais plus de la moitié de cette augmentation est attribuable à la hausse du prix du cuivre. Or, dans leur analyse, les TAC ont immédiatement greffé cela à une augmentation présumée des importations en provenance de Corée.

Je pourrais vous donner bien d'autres exemples, mais toute l'étude repose en fait sur une vision intrinsèquement mercantiliste du monde, une vision selon laquelle exporter c'est bien et importer c'est mal, et je ne pense pas que nous puissions être d'accord sur ce genre de perspective. La plupart des économistes diraient que les gains

d'efficacité économique qu'un accord de libre-échange devrait produire sont la résultante d'une augmentation des exportations et des importations.

• (1700)

M. Colin Carrie: Pourriez-vous nous faire parvenir cette analyse de la différence entre les deux études?

M. Ian Burney: Il n'existe rien par écrit à ce sujet, c'est plutôt mon point de vue que je vous livre. Je pourrais par contre mettre vos questions par écrit et voir si nous ne pourrions pas d'une façon ou d'une autre vous fournir une réponse par écrit également.

M. Colin Carrie: Vous savez, c'est très important parce que notre étude vise précisément à regarder le secteur manufacturier canadien afin d'en dégager les problèmes qui l'affligent actuellement et déterminer le rôle du gouvernement. Je sais que cela nous serait précieux de pouvoir compter sur une analyse de votre part.

Votre ministère a-t-il effectué des consultations auprès des milieux d'affaires afin de savoir si ceux-ci semblent être intéressés par l'idée d'un accord de libre-échange avec la Corée? Et si oui, quels en ont été les résultats? Est-ce la Corée qui nous a sollicités ou l'inverse? Comment les choses se sont-elles passées?

M. Ian Burney: En fait, au début, c'est la Corée qui a demandé. Mais six ou huit mois avant le lancement des négociations en juillet 2005, nous avons mené des consultations très exhaustives avec les intervenants canadiens. Nous avons publié un avis dans la *Gazette*. La ministre a écrit à des centaines et des centaines d'intervenants partout au pays. Nous avons eu des consultations avec les provinces.

Nous avons eu des consultations bilatérales avec les secteurs clés impliqués dans le commerce entre le Canada et la Corée et notre demande de soumissions écrites a suscité énormément d'intérêt. Je crois que nous avons reçu quelque chose comme 100 soumissions écrites.

Partout au pays, on se déclarait très favorable à la poursuite d'un accord de libre-échange avec la Corée, sauf évidemment dans le secteur automobile et dans celui de la construction navale. Tous les autres secteurs y étaient très favorables.

J'ai déjà signalé plusieurs fois l'agriculture, les pêches, les forêts. Ils étaient particulièrement intéressés mais il y avait aussi tout un éventail de représentants des secteurs secondaires et tertiaires. Le secteur des services financiers, par exemple, semble voir énormément d'avantages à un tel accord et il y a aussi des possibilités dans le secteur de l'environnement et de la haute technologie. Les investisseurs voient dans un accord de libre-échange une protection globale des investissements, ce qu'ils considèrent comme un avantage.

Il y a donc eu énormément de consultations. Les conclusions étaient tout à fait positives, sauf dans les deux secteurs que j'ai notés.

M. Colin Carrie: Avec combien de pays négocions-nous des accords de libre-échange? J'ai parlé aux constructeurs automobiles japonais, par exemple, et ils m'ont dit qu'ils avaient dépensé des milliards de dollars à construire des usines ici au Canada alors que les Coréens n'en ont pas une. Que si un tel accord était signé, les Coréens pourraient exporter leurs véhicules au Canada sans tarif douanier alors que les Japonais, de leur côté, devraient toujours payer 6,1 p. 100.

Sommes-nous en train de négocier un certain nombre d'accords de libre-échange? On parle beaucoup de la Corée mais qu'en est-il des autres?

M. Ian Burney: Pour le moment, nous avons quatre négociations en cours. Nous avons l'initiative coréenne dont nous parlons et trois autres négociations qui se poursuivent depuis des années et pour lesquelles nous ne sommes pas encore parvenus à une conclusion. Il y a ce que nous appelons les quatre d'Amérique centrale : le Guatemala, le Honduras, le Salvador et le Nicaragua; l'AELE, l'Association européenne de libre-échange; et Singapour. Ce sont les trois autres négociations auxquelles nous participons activement, en plus de la Corée. Mais il y a beaucoup d'autres engagements qui ont été pris en vue de poursuivre des négociations, essentiellement dans notre hémisphère. Toutefois, ce sont là les quatre négociations qui sont actuellement en cours.

Suite à une entente cadre économique conclue il y a un an, nous poursuivons une étude mixte avec le Japon qui porte sur la modélisation et d'autres aspects de la mondialisation.

De notre côté, nous aimerions beaucoup examiner de plus près la possibilité d'un accord de libre-échange avec le Japon mais je signale que ce pays a d'énormes hésitations en ce qui concerne l'agriculture, la pêche et les forêts et qu'ainsi la perspective d'un ALE avec le Canada reste problématique.

• (1705)

Le président: Merci, monsieur Carrie.

Nous passons à M. Angus.

M. Charlie Angus: J'ai l'impression qu'il y a une sérieuse différence entre ce que l'on nous dit de ces avantages et ce que cela pourrait représenter pour notre marché intérieur parce que nos deux gros constructeurs semblent très inquiets. À tel point que moi qui suis économiste, j'ai dû aller acheter une autre Pontiac pour m'assurer que notre industrie survive.

Je me demande si vous avez étudié l'incidence que pourrait avoir la libéralisation de notre commerce avec la Corée sur notre industrie nationale.

M. Ian Burney: Je répète qu'avant de lancer ces négociations, nous avons effectué des consultations très exhaustives avec les différents intervenants. Tout le monde semblait tout à fait d'accord sauf les secteurs de l'automobile et de la construction navale. C'est la raison pour laquelle nous avons consacré tellement de temps à examiner en particulier le secteur automobile, qui représente une part tellement importante de nos échanges.

Les études ont été très approfondies et ont permis de conclure que l'on ne prévoit pas une incidence très négative au Canada. J'ai déjà expliqué pourquoi. Le tarif est faible; 84 p. 100 de notre production va vers les États-Unis, et ne sera ainsi pas touchée. Au moins 30 p. 100 de la production au Canada ne fait face à aucune concurrence directe.

Sur les trois constructeurs coréens, deux, Hyundai et Kia, construisent ou vont construire en Amérique du Nord, et le troisième, Daewoo, appartient à GM.

Quand on considère tout cela, on en arrive à la conclusion que l'incidence de l'élimination du tarif de 6,1 p. 100 qui demeure sur la production canadienne serait minime. Par contre tous les autres secteurs disent qu'ils auraient des débouchés énormes sur le marché coréen parce qu'ils font face à des tarifs très élevés. Il y aurait donc des gains considérables dans ces secteurs et tout semble indiquer que l'incidence négative sur le secteur automobile sera très faible.

M. Charlie Angus: J'aimerais revenir là-dessus car il est évident que vous estimez que les TAC se trompent grossièrement. Toutefois, on parle d'une perte de 1 000 unités par an. Cela semble bien peu, et une bien faible pénétration de notre marché. On peut se demander

pourquoi on poursuit cette initiative si cela donne des résultats aussi limités. J'ai du mal à croire que le chiffre serait aussi bas.

M. Ian Burney: J'aimerais simplement préciser que ce chiffre de 1 000 correspond à l'estimation de perte de production au Canada. D'après les études, on estime qu'il y aura une augmentation des importations de la Corée mais la conclusion des études est que ces importations remplaceront essentiellement d'autres importations et pas tellement la production intérieure.

M. Charlie Angus: Avez-vous une stratégie pour travailler avec nos constructeurs canadiens? Il est évident qu'ils ont des objections très fortes. Nous les avons entendues. Ils s'assurent actuellement que chaque député les entend. Or vous nous dites que cela n'aura pas d'incidence et que nos autres secteurs, comme l'agriculture, vont en profiter énormément.

Existe-t-il une stratégie qui vous permettra de collaborer avec notre secteur canadien?

M. Ian Burney: Je ne suis pas sûr que l'industrie automobile canadienne s'oppose à cette initiative. Encore ce matin, à une rencontre avec le ministre, ses représentants ont dit qu'ils ne s'opposaient pas à cette initiative. Ils s'inquiètent simplement de notre capacité de faire face à des mesures non tarifaires sur le marché coréen. Nous sommes donc, à ce sujet, exactement sur la même longueur d'ondes que l'industrie canadienne. Nous avons le même objectif. Nous voulons éliminer non seulement les mesures tarifaires mais également les mesures non tarifaires qui caractérisent le marché coréen.

Nous n'avons pas le même point de vue que l'industrie quant à la façon d'y parvenir mais il ne fait aucun doute que nous sommes sur la même longueur d'ondes pour ce qui est de l'objectif et que nous travaillons en étroite collaboration avec l'industrie. Nous avons des rencontres régulières à tous les niveaux, afin de réfléchir à différentes idées. Ce qui est très important pour nous, c'est que l'industrie vienne nous expliquer de façon très précise, ce qu'elle fait, les problèmes qu'elle rencontre afin que nous puissions traduire cela en obligations dans l'ALE et être en mesure de demander des comptes aux Coréens.

• (1710)

M. Charlie Angus: Vous avez mentionné ces deux études. Avez-vous fait des études internes en dehors de cela pour confirmer les conclusions tirées de ces études?

M. Ian Burney: Ce sont les seules analyses que nous avons effectuées du secteur automobile et, pour l'instant, nous n'avons que ces deux documents de recherche. Comme je l'ai dit un peu plus tôt, nous avons effectué des analyses qualitatives avant de décider d'entreprendre les négociations. Nous avons consulté les intervenants, les deux gouvernements en ont discuté; et nous avons évalué les structures tarifaires dans les deux pays afin de déterminer les répercussions possibles pour chaque secteur. Tout cela en vue de préparer l'analyse que nous avons fournie au conseil des ministres du gouvernement qui, à l'époque, a décidé d'aller de l'avant.

Il n'existe aucun document qui pourrait être rendu public. Cependant, comme je l'ai expliqué en réponse à une question précédente, nous avons mis à jour un modèle économique dans le contexte de notre évaluation environnementale préliminaire.

M. Charlie Angus: Donc, il y a des modèles, mais vous n'avez aucune analyse.

M. Ian Burney: Il n'y a aucun document écrit.

M. Charlie Angus: Merci.

Le président: Merci, monsieur Angus.

Vous avez la parole, monsieur Lapierre.

[Français]

L'hon. Jean Lapierre: Je vais me limiter à une ou deux questions pour donner la chance aux autres d'intervenir.

Vous avez dit avoir mené des consultations auprès des provinces. Quelle était la position de l'Ontario et du Québec respectivement?

M. Ian Burney: L'ensemble des provinces et territoires, y compris le Québec et l'Ontario, a soutenu la décision voulant qu'on commence les négociations. Plus récemment, le gouvernement de l'Ontario a adopté une position un peu plus nuancée à cause de ses préoccupations concernant l'industrie automobile. Nous avons reçu une lettre qui allait dans ce sens de la part du nouveau ministre ontarien.

L'hon. Jean Lapierre: Vous dites que le tarif est vraiment très bas, soit de 6,1 p. 100. Savez-vous à peu près à combien se chiffre la marge de profit des concessionnaires?

On m'a dit que dans le marché de l'automobile, un tarif de 6,1 p. 100, c'était vraiment très avantageux. Avez-vous entendu cet argument?

M. Ian Burney: Oui. Les gens de l'industrie canadienne considèrent que ce niveau est important pour eux. Compte tenu des autres facteurs qui changent à l'intérieur de la structure des coûts de l'industrie, le taux de change et le coût de l'énergie, par exemple, nous considérons que ce niveau n'est pas trop élevé. Je sais que ce n'est pas rien, mais ce n'est pas trop élevé non plus.

L'hon. Jean Lapierre: En vous fondant sur les études que vous avez consultées — je sais que vous n'avez pas de document en main, mais que vous avez toutes ces données en tête —, pourriez-vous nous dire ce que cela représente par région? Pour le Québec, par exemple, cette entente est-elle un plus ou un moins?

M. Ian Burney: Selon nous, c'est un plus pour toutes les régions et toutes les provinces. En effet, toutes les industries du pays, exception faite du secteur automobile et de la construction navale, ont dit qu'elles soutenaient cette initiative, qu'elles n'y voyaient pas matière à problème. Pour les raisons dont nous avons déjà discuté, nous pensons que les deux secteurs que je viens de mentionner ne subiront pas d'impact négatif. Nous pensons que les répercussions seront positives dans toutes les régions du pays.

L'hon. Jean Lapierre: Merci.

[Traduction]

Le président: Monsieur Van Kesteren, vous avez cinq minutes.

M. Dave Van Kesteren (Chatham-Kent—Essex, PCC): Merci, monsieur le président.

Messieurs, merci d'être venus.

M. Carrie vous a posé une question au sujet de la perte de 30 000 emplois, et vous avez assez bien expliqué la situation. Je veux adopter une autre optique. Voici ma question, qui est toute

simple. Si nous arrivons à signer une entente avec les Coréens, croyez-vous qu'ils seraient disposés à construire des usines ici au Canada? Nous avons bon nombre d'usines japonaises ici, mais, comme vous avez dit, les Coréens se sont installés en Alabama. J'ai visité l'usine en Alabama. Elle est merveilleuse. Ils ont aussi des projets pour Kia.

Croyez-vous que cela les encouragerait à construire une usine ici au Canada? En avez-vous tenu compte?

• (1715)

M. Ian Burney: Je ne suis pas convaincu qu'un accord de libre-échange soit une incitation à l'investissement, sauf, peut-être au niveau de l'investissement, qui assurerait des meilleures protections pour les investissements, dans les deux sens. Dans la mesure où cela pourrait servir à rassurer les compagnies qui cherchent à investir soit dans un pays soit dans l'autre, cela pourrait effectivement encourager les investissements.

Je ne suis pas au courant de projets coréens pour investir dans le secteur automobile au Canada. Hyundai, bien entendu, a tenté une expérience au Canada dans les années 90. Pour l'instant, je crois qu'ils ont l'intention de s'installer aux États-Unis. Je ne suis pas au courant de plans d'investissement...

M. Dave Van Kesteren: Je sais que c'est là qu'ils ont construit leurs véhicules utilitaires sports, ainsi que leur voiture de série intermédiaire, mais le malaise ouvrier se fait sentir en Corée. Croyez-vous qu'ils envisagent le Canada comme un marché où ils pourraient s'établir? Peut-on vraiment dire que ce genre d'entente ne les encouragerait pas à nous voir d'un oeil favorable?

M. Ian Burney: Je peux vous dire avec certitude que l'un de nos objectifs pour un accord du libre-échange serait d'encourager un investissement dans les deux sens.

M. Dave Van Kesteren: Donc, la possibilité existe.

M. Ian Burney: C'est effectivement un de nos objectifs. Cependant, je ne peux pas me mettre dans la tête des dirigeants de grandes entreprises qui doivent décider où il vaut mieux investir.

M. Dave Van Kesteren: Je comprends. Mais cette entente leur rendra la tâche plus facile.

M. Ian Burney: Tout bien considéré, je dirais que oui.

M. Dave Van Kesteren: Nous avons entendu des statistiques incroyables. Je ne savais pas qu'il y avait 44 millions de Coréens du Sud. Où est cette statistique citée par le premier ministre de l'Australie? Je crois qu'il a dit que la classe moyenne en Asie augmente de 40 millions de personnes chaque année. C'est une statistique époustouflante.

Premièrement, savez-vous combien il y a de nouveaux membres de la classe moyenne en Corée, et croyez-vous que ce genre d'entente nous permettra d'en profiter?

M. Ian Burney: Il ne fait aucun doute que la Corée est un pays en plein essor. À maints égards, le pays est déjà complètement évolué, avec 40 millions de consommateurs qui représentent des possibilités énormes de croissance pour le Canada. Mais même au-delà du marché coréen — et je tiens à le souligner —, l'intégration de la région se fait à un rythme tout à fait surprenant: la Corée, le Japon, la Chine, tout le nord-est de l'Asie. Si nous pouvons faciliter l'accès des compagnies canadiennes au marché coréen, cela leur ouvrira des débouchés dans toute la région du nord-est de l'Asie.

Les compagnies coréennes, surtout les grands chaebols, sont dans tous ces marchés. Ils ont les contacts, les relations, les ententes d'investissement. Si les compagnies canadiennes peuvent profiter de l'accord du libre-échange pour se trouver des associés en Corée, les avantages pourraient se répercuter dans toute la région. C'est là une des retombées les plus intéressantes que pourrait nous offrir cet accord commercial.

M. Dave Van Kesteren: Nous avons appris avec Xstrata qu'il fallait faire une détermination de l'avantage net avant de permettre ce genre de transaction.

Existe-t-il une épreuve décisive, une vérification quelconque? Cela est sans doute possible, mais avons-nous autre chose? Que faites-vous avant de signer une entente avec la Corée? Vous nous avez parlé de certaines procédures. Que pouvez-vous nous offrir pour nous rassurer?

M. Ian Burney: Il y a plusieurs étapes à franchir. Avant d'entreprendre les négociations, nous consultons les intervenants et nous entreprenons un processus exploratoire avec l'autre gouvernement afin de déterminer deux choses: que pense l'industrie canadienne d'un éventuel accord commercial, et quelles sont les possibilités de négocier une entente de pointe avec le pays interlocuteur? Si nos constatations sont positives, nous faisons une recommandation et c'est au gouvernement de décider si, oui ou non, il veut aller de l'avant en lançant des négociations. Mais c'est la première étape, et c'est là où nous en sommes maintenant. Reste à voir si nous pouvons vraiment arriver à une entente avec la Corée qui répondra tant à leurs besoins qu'aux nôtres.

Si, en tant que négociateurs, nous suivons le mandat qui nous a été confié par le gouvernement, et croyons que nous avons une entente qui paraît acceptable, nous la soumettrons au gouvernement qui, à son tour, en fera sa propre évaluation.

Le gouvernement signerait d'abord l'accord, pour ensuite passer à la préparation de la législation de mise en vigueur. Tous les députés auraient leur voix au chapitre avant que l'accord ne soit ratifié.

M. Dave Van Kesteren: J'ai une petite question. Vous en avez peut-être déjà traité, puisque nous parlons de l'accord et du fait que c'est quelque chose qui nous intéresse. Mais les Coréens, eux, qu'en pensent-ils? Sont-ils aussi emballés que nous, partagent-ils nos sentiments?

M. Ian Burney: Une autre raison pour laquelle c'est si important pour nous c'est que par le passé les Coréens n'ont pas été très impliqués dans les accords de libre-échange. Jusqu'à il y a quelques années, ils n'en avaient aucun. Au cours des deux dernières années, il y a eu une grande transformation dans ce pays, et maintenant ils sont parmi les pays les plus actifs au plan des négociations bilatérales.

Je crois que j'ai mentionné dans mon exposé que les Coréens ont déjà mené à bien des négociations avec 15 autres pays. Comme nous le savons, ils négocient avec les États-Unis. Le processus de négociation est déjà bien entamé avec le Japon. Ils courtisent l'Union européenne. Alors essentiellement, ils sont soit en négociation ou ont signé un accord ou songent à entreprendre des négociations avec tous nos principaux partenaires commerciaux. Voilà pourquoi c'est si important. Si tous ces autres pays signent des accords de libre-échange et nous ne le faisons pas, nous serons désavantagés quant à l'accès au marché coréen, sans même parler d'un accès privilégié.

• (1720)

Le président: Merci, monsieur Van Kesteren.

Nous passons maintenant à M. Vincent.

[Français]

M. Robert Vincent: Merci.

Je vais vous emmener sur un autre terrain.

Depuis 2002, le Canada a aboli les droits antidumping sur les importations chinoises, alors qu'il s'agit d'une main-d'oeuvre moins chère et que l'entrée massive des produits chinois nuit considérablement à nos industries, notamment à celle du vélo bon marché. Cette dernière a pourtant obtenu un jugement favorable du Tribunal canadien du commerce extérieur. Celui-ci recommandait l'imposition de mesures de sauvegarde temporaires afin d'aider le marché à s'adapter.

J'aimerais d'abord savoir quels critères ont été utilisés pour qu'on en vienne à considérer la Chine comme une économie de marché. On sait pourtant que les États-Unis et l'Union européenne, entre autres, ne la considèrent pas comme telle.

Par ailleurs, on sait que dans tous les cas récents de dumping au Canada, l'agence a déterminé que le gouvernement chinois ne fixait pas de prix intérieurs dans l'industrie en question. La Chine a donc été considérée comme une économie de marché dans chacun de ces cas. On constate que dans cette situation, le Canada n'a appliqué qu'un seul critère alors que l'Union européenne et les États-Unis prennent en considération le taux de change, les barrières tarifaires, les investissements étrangers, le contrôle de la production, le contrôle de l'établissement des prix et l'allocation des ressources. Pourquoi ces pays ont-ils une panoplie de critères tandis que nous n'en avons qu'un seul?

[Traduction]

M. Ian Burney: Le sujet de la séance d'information d'aujourd'hui est les négociations de libre-échange Canada-Corée, donc je ne m'étais pas préparé à parler de la question des mesures de sauvegarde et la façon dont le gouvernement s'occupe des mesures de sauvegarde lorsqu'il s'agit des importations provenant de la Chine. Mais tel que je comprends le processus, ce serait essentiellement aux demandeurs qui veulent de telles mesures d'expliquer pourquoi de telles mesures de sauvegarde devraient être imposées, comme ils le font devant le TTCE.

Le TTCE examine seulement la question de préjudice, et ensuite le gouvernement doit prendre une décision tenant compte des intérêts généraux de notre pays lorsqu'il s'agit de savoir si on doit ou non accepter la recommandation du TTCE.

Je pense que vous avez parlé du cas des vélos. Si ma mémoire est bonne, la décision du gouvernement était qu'il ne serait pas dans l'intérêt général de l'économie du Canada d'accepter la recommandation. Mais il s'agit d'un processus bifurqué. Le TTCE examine seulement la question assez étroite de savoir si le fabricant canadien a subi un préjudice ou court le risque d'en subir un à cause d'importations. C'est ensuite au gouvernement de décider si des mesures correctives s'imposent et si elles seraient bénéfiques pour l'économie canadienne.

[Français]

M. Robert Vincent: J'aimerais obtenir une vraie réponse à la question suivante. Je pense que c'est dans votre ministère que les décisions se prennent. Je voudrais savoir pourquoi les autres pays ont autant de critères à l'endroit de pays qui veulent exporter chez eux, tandis qu'au Canada on n'a qu'un critère. On laisse aller les choses. Si on croit que la chose n'a pas d'incidence sur le marché intérieur et que le pays concerné ne fixe pas les prix à l'intérieur de son territoire, on considère qu'il s'agit d'une économie de marché.

Comment peut-on être aussi permissif alors que d'autres pays appliquent des critères innombrables? Pourquoi est-ce qu'on maintient ce genre de situation? On se laisse envahir par des marchés étrangers, notamment celui du vélo.

[Traduction]

Le président: Pour que ce soit clair, nous pourrions peut-être inviter les témoins à revenir, mais nous les avons invités pour nous entretenir précisément de l'entente du libre-échange Canada-Corée.

Monsieur Burney, sentez-vous libre de répondre, mais nous pouvons réinviter les témoins si nous voulons parler de la réaction de Commerce international à ces autres cas.

[Français]

M. Robert Vincent: Monsieur le président, je pense qu'il serait intéressant de faire comparaître ces gens à nouveau. À mon avis, ce dossier nous touche également. On pourrait alors poser des questions pertinentes, comme celles que j'ai posées, et obtenir des réponses.

On pourrait aussi aborder les questions qui ont été soulevées par M. Crête. On a parlé d'échanges avec la Corée ainsi que du poisson, du homard et de la crevette. On se demandait quelle incidence cela avait sur d'autres produits.

D'un côté, on négocie, mais d'un autre côté, on ne sait pas ce qu'on négocie. On voudrait donc savoir ce qui va se passer dans le domaine des pêches au Canada et au Québec si on en vient à exporter nos produits. Il semblerait qu'on ne sache pas ce qui a été négocié. Bref, cette comparaison nous permettrait d'interroger ces gens sur la Corée, sur d'autres produits, sur l'industrie du vélo et sur les procédures d'économie de marché qu'ils appliquent aux autres pays.

• (1725)

[Traduction]

M. Ian Burney: Pour vous répondre en ce qui a trait à la loi prévoyant des recours en matière de commerce, il s'agit de la responsabilité du ministre des Finances du Canada, donc si vous désirez plus de renseignements sur la façon d'appliquer ces lois au Canada, je vous suggérerais de communiquer avec le ministère des Finances.

Pour ce qui est de l'impact de l'accord de libre-échange avec la Corée sur le secteur des pêches, il s'agit d'une excellente occasion pour le Canada, il n'y a absolument aucun désavantage. C'est une question délicate en Corée mais non pas au Canada, et il y a énormément d'appui dans le secteur canadien des fruits de mer au Québec et dans les provinces de l'Atlantique pour en venir à un accord de libre-échange parce qu'il s'agit d'un secteur de l'économie coréenne extrêmement protégée et c'est déjà un très bon marché d'exportation pour nous. L'industrie estime que le potentiel de croissance est considérable.

Je serais heureux de vous fournir de plus amples détails dans le contexte d'un suivi, mais je pense que grosso modo tout ce qui touche au secteur des pêches est très positif pour le Canada.

Le président: Merci.

Nous avons un autre député qui désire poser des questions, et j'en ai moi-même quelques-unes à la fin. Nous avons ensuite une motion de M. Crête. Il nous reste environ quatre minutes.

Je donne la parole à M. Arthur.

M. André Arthur: Merci, monsieur le président.

Monsieur Burney, permettez-moi de vous poser une question quelque peu hypothétique et d'un point de vue local. Imaginons que votre meilleur ami est un concessionnaire Honda ou Ford et que vous devez lui expliquer ce soir ce qui adviendra de son commerce lorsque vous aurez réussi à négocier un accord de libre-échange avec les Coréens. Comment lui expliqueriez-vous la situation?

Il ne vend pas des homards ou des crevettes durant ses temps perdus. Il est tout simplement concessionnaire d'automobiles.

M. Ian Burney: Il est important de garder à l'esprit que nous sommes à mi-chemin dans nos négociations. Il serait hypothétique à ce stade-ci de spéculer sur les résultats de ces négociations.

Lorsque nous aurons conclu les négociations, le gouvernement devra prendre une décision à savoir s'il est dans l'intérêt du Canada de poursuivre. Si le gouvernement décide d'aller de l'avant, l'accord devra faire l'objet d'un vote au Parlement. C'est le processus politique.

Ce ne sera pas mon rôle comme fonctionnaire de prendre une décision à savoir si un accord de libre-échange devrait être adopté au Canada. Bien sûr, je n'hésiterais pas à partager mes opinions personnelles sur les mérites d'un accord avec quiconque de mes collègues dans quelconque secteur et à tout moment, mais la responsabilité ultime d'accepter ou de refuser un tel accord s'exerce au niveau politique.

M. André Arthur: Vous nous avez dit que les importations coréennes se feront probablement aux dépens d'autres importations, c'est-à-dire que Hyundai vendra davantage d'automobiles et que Toyota ou Honda en vendront moins. Est-ce juste pour les gens de Honda qui ont investi au Canada?

M. Ian Burney: L'autre aspect du libre-échange, cependant, c'est que les tarifs réduits accroissent la concurrence et réduisent les prix du marché, ce qui accroît la demande. Il y a donc un impact positif sur les revenus qui permet un accroissement global de la vente de véhicules. Les concessionnaires qui vendent plus d'une marque de véhicules pourraient bien en bénéficier grandement.

M. André Arthur: Merci.

Le président: Merci, monsieur Arthur.

Pour terminer, j'ai quelques questions. Je veux commencer en disant que je suis un ardent partisan des accords de libre-échange, tant sur le plan philosophique que sur le plan intellectuel.

J'ai certaines préoccupations concernant cet accord; elles sont surtout reliées au secteur de l'automobile. Quel serait le niveau des importations coréennes au Canada?

M. Ian Burney: Les importations coréennes à destination du Canada se chiffrent actuellement autour de cinq milliards de dollars.

Le président: Et quelle est la valeur totale des exportations canadiennes vers la Corée?

•(1730)

M. Ian Burney: Nos exportations représentent 2,8 milliards de dollars.

Le président: Est-il juste de dire que, depuis les dernières années, les importations coréennes se sont accrues tandis que les exportations vers la Corée ont diminué?

M. Ian Burney: Non. Au contraire, nos exportations ont augmenté de façon significative l'année dernière, et les importations coréennes au Canada sont restées inchangées ou ont diminué.

Le président: Concernant les secteurs dont vous avez parlé — l'agroalimentaire, les pêches, le charbon, les produits forestiers, les produits du bois, les métaux, les produits chimiques, l'aérospatiale, les pièces d'automobile, les services financiers, la haute technologie —, je suis préoccupé du fait que cette liste contient beaucoup de produits primaires. Encore une fois, la préoccupation qui revient souvent au Canada c'est que nous dépendons trop des produits primaires et mettons ainsi en danger notre secteur manufacturier, qui est bien sûr l'industrie qu'examine ce comité.

Vous avez dit posséder des études qualitatives sur l'accès pour ces produits. Pouvez-vous nous fournir certains éléments pour convaincre les membres du comité que le Canada fera de réels gains, particulièrement dans les domaines de l'aérospatiale, les pièces de véhicules automobiles, les services financiers et la haute technologie? Je vous le demande parce qu'il y a beaucoup de personnes dans ces secteurs qui m'ont exprimé, certains de façon anecdotique, leurs préoccupations concernant cet accord.

Y a-t-il quelque chose que vous pouvez nous fournir indiquant que nous ferons de réels gains en signant l'accord de libre-échange avec la Corée?

M. Ian Burney: Je pourrais vous répondre de plusieurs façons. La première est que toutes les parties intéressées qui nous ont écrit voient l'accord de façon favorable, à l'exception des deux secteurs dont nous avons parlé. Nous avons donc reçu des messages d'appui des parties intéressées dans tous ces secteurs — l'aérospatiale et les produits chimiques et...

Le président: Est-ce que ce sont des documents publics? Pouvons-nous y avoir accès?

M. Ian Burney: Non, ils sont couverts par des considérations liées à la protection de la vie privée. Lorsque des personnes répondent à une invitation du gouvernement pour donner leur avis, elles le font de façon confidentielle.

Si vous regardez la structure tarifaire, vous voyez que la moyenne des tarifs coréens est de 13 p. 100. La moyenne canadienne est de moins de 4 p. 100. Si vous les éliminez, il y a tout lieu de croire que nous aurons plus d'avantages que les Coréens.

Je peux vous donner des détails concernant le niveau des tarifs. La Corée impose un droit de 5 p. 100 sur les simulateurs de vol, de 3 p. 100 sur les moteurs, de 8 p. 100 sur la machinerie industrielle. Il n'y a pas ou très peu de tarifs canadiens, surtout dans ces secteurs.

Le président: Il y a des préoccupations venant surtout du secteur de l'automobile concernant les barrières non tarifaires, la réglementation, etc. Si nous signons un accord de libre-échange avec la Corée, et que la Corée applique une réglementation ou des barrières non tarifaires, comment pouvons-nous réagir assez rapidement pour nous assurer que ces barrières ne constituent pas un obstacle à long terme?

M. Ian Burney: C'est exactement le genre de dialogue que nous avons avec l'industrie de l'automobile. Nous voulons que les parties intéressées de l'industrie identifient leurs problèmes spécifiques. S'il

y a des difficultés avec les mesures existantes, nous tenterons de rédiger une obligation à même l'accord.

Ce qui est peut-être encore plus important c'est que nous tentons aussi d'établir des procédures pour résoudre le problème de la réglementation. Nous voulons nous assurer que les sociétés canadiennes et coréennes ont un accès égal au processus réglementaire coréen.

Dans la situation actuelle, avant que des sociétés canadiennes obtiennent de l'information sur une mesure, il est déjà trop tard. Nous tentons donc de clarifier tout le processus de réglementation. Comment est-il appliqué? Ultimement, cela se fait à travers les dispositions du règlement des différends. Dans la mesure où l'on peut rédiger des obligations dans l'accord, on peut l'assujettir au règlement des différends. En bout de ligne, c'est ainsi que l'on peut appliquer le processus. Si une partie ne se conforme pas à des mesures, l'autre partie peut retirer des mesures ayant des répercussions commerciales équivalentes.

Le président: Au cours des derniers jours, des représentants du secteur de l'automobile ont rencontré bon nombre de membres de notre comité. Ils se sont dit préoccupés par le fait d'être consultés par le gouvernement. Ils me l'ont clairement exprimé. Je voudrais vous en faire part, parce que nous voulons encourager le plus de consultations possible.

Dites-moi, est-ce que nous négocions conjointement avec les États-Unis, en tant que marché nord-américain vis-à-vis de la Corée, ou empruntons-nous encore l'approche double, en négociant séparément des États-Unis?

•(1735)

M. Ian Burney: Nous ne négocions pas conjointement. Nous négocions des accords de libre-échange bilatéraux séparés et distincts. Cela étant dit, nous discutons avec nos homologues américains, et nous voyons assez bien ce qui se passe dans nos négociations respectives. Évidemment, vu la nature de nos industries, y compris le secteur de l'automobile, nous nous intéresserons vivement à ce qui se passe à leur table de négociation, et vice versa.

Le président: Je vous remercie tous d'être venus aujourd'hui à court préavis. Merci de vos questions. Si vous voulez attirer l'attention du comité sur d'autres aspects ou si nous avons d'autres questions à vous poser, nous pourrions inviter des membres, qu'il s'agisse de vous ou de quelqu'un d'autre, de Commerce. Donc, merci beaucoup d'être venus.

Monsieur Crête présentera une motion et il nous faut sept membres. Alors nous devons tous rester afin d'entendre la motion.

[Français]

M. Paul Crête: Il y a eu des consultations auparavant.

M. Robert Vincent: J'aimerais, monsieur le président, obtenir le consentement unanime afin que le comité invite le Conseil national de recherches du Canada à tenir, dans les meilleurs délais, une session d'information annuelle sur la Colline afin d'informer les parlementaires des services qu'il dispense.

[Traduction]

Le président: On me dit qu'il faut donner un avis de 48 heures pour une motion, autrement le greffier m'informe qu'il nous faut le consentement unanime si on veut présenter une motion sans l'avis de 48 heures. Est-ce qu'on a le consentement?

M. Colin Carrie: J'aimerais proposer un amendement favorable de ne pas dire « annuel » à ce stade-ci. Nous pourrions tout simplement les inviter à participer à une séance d'information. Est-ce acceptable?

[Français]

M. Paul Crête: Il faudrait retirer le mot « annuelle ».

[Traduction]

M. André Arthur: Il ne s'agirait pas d'une obligation annuelle; il s'agirait d'une invitation ponctuelle.

M. Paul Crête: Nous ne créons pas une bureaucratie.

M. Colin Carrie: C'est ce qui m'inquiète. Vous dites que nous ne voulons pas créer un autre niveau de bureaucratie ici, et les inviter à une séance d'information ne pose aucun problème. C'est plutôt le mot « annuel » qui m'a en quelque sorte...

Le président: Adoptons-nous l'amendement favorable?

(L'amendement est adopté.)

Le président: Y a-t-il consentement unanime?

M. Colin Carrie: Pourriez-vous le lire de nouveau, s'il vous plaît?

Le président: Que le comité...

[Français]

M. Colin Carrie: Il faut retirer le mot « annuelle ».

M. Robert Vincent: J'aimerais, monsieur le président, obtenir le consentement unanime pour la motion suivante :

Que le comité invite le Conseil national de recherches du Canada à tenir, dans les meilleurs délais, une session d'information sur la Colline afin d'informer les parlementaires des services qu'il dispense.

[Traduction]

Le président: Est-ce que nous avons le consentement de mettre la question aux voix et de faire adopter la motion?

(La motion est adoptée.)

Le président: D'accord, c'est unanime.

Je remercie tous les membres du comité. Passez une bonne semaine de relâche.

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.