



Chambre des communes  
CANADA

## **Comité permanent du commerce international**

---

CIIT • NUMÉRO 013 • 2<sup>e</sup> SESSION • 39<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

**TÉMOIGNAGES**

**Le lundi 11 février 2008**

**Président**

**M. Lee Richardson**

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

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

## Comité permanent du commerce international

Le lundi 11 février 2008

• (1535)

[Traduction]

**Le président (M. Lee Richardson (Calgary-Centre, PCC)):** Je vous souhaite la bienvenue.

Nous entamons la 13<sup>e</sup> séance du Comité permanent du commerce international depuis le début de la session. Nous allons étudier l'accord de libre-échange.

Nous poursuivons donc aujourd'hui nos échanges sur le projet d'accord de libre-échange entre le Canada et la Corée. Nous accueillons des témoins de la Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec, du Conseil canadien des pêches, de la Shipyard General Workers' Federation et de Bombardier Inc. Je ne crois pas qu'il y ait d'autres questions à l'ordre du jour.

Nous avons un petit problème de logistique avec la deuxième motion; M. Julian n'est pas ici, mais il viendra. Nous allons lui dire que nous l'avons étudiée. En fait, nous l'étudierons plus tard. Je passe maintenant aux témoins, qui ont attendu patiemment.

J'invite chacun d'eux à faire de brèves observations liminaires, après quoi nous passerons aux questions des députés, en commençant par les libéraux. Chacun aura sept minutes pour les questions et les réponses. Nous allons essayer de garder les questions concises pour que les témoins aient tout le temps de répondre dans les sept minutes prévues.

Commençons au haut de la liste. M. Pierre Laliberté, de la Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec.

Je vous en prie, monsieur Laliberté.

[Français]

**M. Pierre Laliberté (conseiller politique, Secteur manufacturier, Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec):** Bonjour. Je m'appelle Pierre Laliberté et je représente la Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec. Nous vous remercions de nous donner l'occasion de faire entendre notre point de vue.

Comme vous le savez sans doute, nous représentons 550 000 travailleurs et travailleuses au Québec, et ce, dans pratiquement tous les champs d'activité, aussi bien dans le secteur manufacturier que dans les services privés et publics.

Je dois vous dire assez franchement que de façon générale, nous sommes déçus de l'approche qui, encore une fois, est retenue par le gouvernement actuel concernant l'ensemble des accords de libre-échange. Comme nous avons souvent eu l'occasion de le dire par le passé, nous ne sommes pas philosophiquement contre le libre-échange ou l'expansion du commerce, mais nous considérons que tout est dans la façon de faire. Nous estimons que depuis 20 ans — nous pouvons en effet parler d'un bilan remontant à la signature de l'accord de libre-échange avec les Américains —, le gouvernement canadien a tendance à remplacer la politique industrielle par une politique commerciale. L'approche du gouvernement est de laisser nos champions de l'industrie faire ce qu'ils ont à faire et de

considérer que sa responsabilité est principalement d'ouvrir des portes par l'entremise d'accords commerciaux.

En ce qui nous concerne, nous avons un point de vue différent. En effet, nous constatons d'une part que dans le vrai monde, chaque pays tente de se donner des champions et des politiques structurantes, ce que, à plusieurs égards, nous avons moins tendance à faire ici, au Canada. D'autre part, ce qui nous importe, c'est de savoir si ça donne lieu à une plus grande prospérité chez les gens que nous représentons et, de façon plus générale, chez les travailleurs. Nous constatons que depuis 25 ans — et ça ne s'applique pas uniquement au Canada mais un peu partout, particulièrement dans les pays de l'OCDE —, les traités et accords signés dans le cadre de la libéralisation du commerce génèrent de l'activité économique, mais celle-ci ne se traduit pas nécessairement par une amélioration du niveau de vie des travailleurs. Ça fait en sorte qu'on s'interroge sur le programme lui-même.

Par ailleurs, la décision d'entreprendre des négociations avec la Corée nous semble un peu arbitraire. On semble vouloir suivre la décision de l'administration américaine. On ne veut pas être laissés pour compte, donc on fait la même chose qu'elle. Or, on constate que les Américains s'interrogent eux aussi sérieusement sur la pertinence de cet accord. Nous partageons cette hésitation.

Comme nous l'avons déjà mentionné, nous sommes d'avis qu'il est plus pertinent pour le Canada d'agir dans le cadre de négociations multilatérales. Dans ce contexte, il est plus à même d'influencer l'ordre du jour, qui, il va sans dire, dépasse le cadre bilatéral, et d'accéder à une influence qui transcende un peu son pouvoir économique. Nous sommes assez déçus de voir que des efforts sont faits en vue de signer des accords bilatéraux, étant donné qu'un programme est en cours à l'OMC et que dans le cadre de ce dernier, nous pourrions peut-être faire valoir davantage nos atouts. Nous pensons que c'est dans ce cadre que devront se faire les choses, à long terme. C'est seulement de cette façon que nous réussirons à faire en sorte que notre principal partenaire économique, les États-Unis, pour ne pas les nommer, respecte des règles assez claires.

Nous nous objectons évidemment, par principe, au fait qu'on ne tienne pas compte de façon plus explicite de toute la question de la protection des droits des travailleurs. Sans doute allez-vous entendre ce commentaire de la part d'autres centrales syndicales ou syndicats.

● (1540)

Pour nous, évidemment, la promotion des échanges a d'abord et avant tout comme but de faire en sorte que les gens travaillant dans les industries d'ici ou d'ailleurs s'en portent mieux. Le fait qu'on ne tienne pas compte de façon plus explicite de ces considérations est à notre avis un vice de forme, en quelque sorte. Par ailleurs — et ici, je vais dire les choses de façon plus crue —, nous entendons bien des discours à propos de Kyoto, de la nécessité d'apporter des changements et de restructurer notre économie pour faire face aux problèmes d'environnement et de développement durable. Pourtant, les négociations qui semblent toujours attirer le plus d'attention dans le cadre des accords commerciaux ne prennent pas ces questions en considération. Cette préoccupation est inexistante parce qu'on ne se soucie pas de la façon dont les biens ou les services sont produits: on ne se préoccupe que des biens ou des services eux-mêmes. Qu'un bien ait été produit dans des conditions de pollution extrême à la frontière n'a aucune signification pour le Canada. Au XXI<sup>e</sup> siècle, ces considérations devraient être pour nous beaucoup plus présentes.

J'arrive tranquillement à ma conclusion. On pense aussi que le contexte actuel n'est pas particulièrement favorable à la conclusion d'un tel accord avec la Corée du Sud. On parle évidemment de la situation du secteur manufacturier. Le secteur de l'automobile, pour sa part, serait davantage touché par cet accord. Ça ne va pas particulièrement bien, et si les prévisions de récession se concrétisent aux États-Unis, ça n'ira pas mieux. Dans ces conditions, nous voyons dans cet accord davantage de dangers que de promesses. D'autant plus que le problème, en ce qui concerne la Corée — et j'imagine que vous allez entendre ce commentaire tant et plus —, n'est pas tant les tarifs douaniers que dans les barrières non tarifaires. C'est toujours plus délicat. Comme on peut le constater dans le cas des Américains, il y a une certaine part d'arbitraire. Des conflits reposent parfois sur l'interprétation d'une question de santé publique ou de sécurité, par exemple.

Sur ce, je vous recommande de regarder tout ça d'un oeil aussi critique que possible, quitte à mettre cet accord sur la glace en attendant d'avoir une idée plus claire des impacts en cause. Je vous ferai remarquer que les études publiées à ce jour ne sont pas particulièrement significatives ou aussi solides qu'elles pourraient l'être. C'est du moins notre avis. Je pense qu'en entendant les témoins parler de la situation qui prévaut dans leur secteur, vous serez probablement plus à même d'évaluer la pertinence de tout ça.

Je vous remercie beaucoup.

● (1545)

[Traduction]

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Laliberté.

Nous allons passer à Patrick McGuinness, président du Conseil canadien des pêches.

Monsieur McGuinness, je vous en prie.

**M. Patrick McGuinness (président, Conseil canadien des pêches):** Merci beaucoup.

Il m'a semblé bon de commencer par donner une brève description du Conseil canadien des pêches, qui est avant tout une association de transformateurs et d'exportateurs, mais qui représente en même temps des flottes de pêche. Nous regroupons à peu près tous les bateaux de pêche de la Colombie-Britannique. Dans le Canada atlantique, les crevettiers hauturiers et les bateaux de pêche au pétoncle et au poisson de fond appartiennent au Conseil canadien des pêches.

Au début, nous formions une fédération, avant de devenir une sorte d'hybride, les fédérations étant membres du Conseil canadien des pêches tandis que des sociétés adhéraient directement au conseil. Au fond, s'il existe une association provinciale de la transformation, les entreprises qui en sont membres se rattachent au conseil par son entremise. Nous avons des membres en Colombie-Britannique, en Ontario — je dois dire que la Fish and Seafood Association of Ontario se compose surtout d'importateurs et de distributeurs — au Québec, en Nouvelle-Écosse, au Nouveau-Brunswick, à l'Île-du-Prince-Édouard et à Terre-Neuve-et-Labrador.

Le Canada développe ses pêches du Nord dans les régions inuites. Nous avons donc des représentants du Nunavut, du Nunavik, dans le nord du Québec, et dans un nouveau territoire au Labrador, le Nunatsiavut.

En somme, nous représentons la vaste majorité du secteur de la production et de l'exportation de poisson et de produits de la mer au Canada.

Un mot sur l'industrie de la pêche au Canada. Elle vaut 4,7 milliards de dollars et compte 100 000 travailleurs, dont environ 53 000 vont en mer et 47 000 travaillent dans les usines de transformation un peu partout au Canada. On dénombre 23 000 bâtiments de pêche et 950 usines de transformation.

Cette industrie de 4,7 milliards de dollars a des exportations de 4 milliards. C'est donc une industrie exportatrice, puisqu'elle vend à l'étranger 85 p. 100 de sa production. Elle a quatre marchés que je qualifierais de traditionnels. Les exportations aux États-Unis s'élevaient à 2,6 milliards de dollars. C'est la moitié de sa production.

Le marché canadien a aussi son importance: 1 milliard de dollars, soit 15 p. 100 de notre production. Nous exportons aussi vers l'Union européenne: 470 millions de dollars, ou 10 p. 100, et vers le Japon: 340 millions de dollars, ou 7 p. 100. Ce sont nos marchés traditionnels que nous exploitons depuis de longues années. Nous exportons vers beaucoup de pays, mais trois importants marchés émergents se distinguent: la Chine, dont Hong Kong, avec 380 millions de dollars; la Corée du Sud, avec 47 millions; et enfin, la Russie, avec 44 millions. Nous avons donc des marchés traditionnels, dont le Canada, qui achètent environ 87 p. 100 de notre production, mais nous avons trois importants marchés émergents, ce qui ne nous empêche pas d'exporter vers de nombreux autres pays.

Je dois signaler, à propos de la Russie, que je l'ai placée juste derrière la Corée du Sud, avec 44 millions de dollars, mais il est certain que, en 2007-2008, il y aura de ce côté, pour le Canada, un marché de 75 à 100 millions de dollars.

J'aurais quelques réflexions à vous livrer. Au niveau international, le poisson et les autres produits de la mer sont l'une des marchandises qui font l'objet du commerce le plus intense. Ils devancent le pétrole et le gaz, les grains, etc.

Autre chose: en matière d'alimentation, le poisson est considéré comme une source de protéines coûteuse. Nous ciblons donc dans nos efforts des économies, pays ou villes qui ont une classe moyenne ayant un revenu disponible suffisant pour se permettre ce produit protéique relativement cher, comparé au poulet et à d'autres produits.

•(1550)

Je disais donc que 50 p. 100 de notre production est exportée aux États-Unis. Vous savez que, depuis quatre ou cinq ans, la valeur du dollar américain a beaucoup fléchi. Nous avons comme stratégie de diversifier nos marchés pour faire moins de place aux États-Unis et plus de place aux pays dont la monnaie n'est pas liée au dollar américain.

Vous comprendrez que, si je dis que nos ventes à la Russie augmenteront cette année, c'est notamment parce que nous avons aussi des difficultés en Chine, dont la devise est liée au dollar américain.

La Corée nous semble être une bonne occasion pour diverses raisons. D'abord, il s'agit d'une économie en expansion. On y observe un développement appréciable des services en alimentation, comme la restauration et autres services semblables. On y sert du homard.

De plus, l'industrie coréenne de la pêche évolue. En 2005, pour la première fois, la Corée du Sud a importé plus de poisson qu'elle n'en a exporté. Cela tient jusqu'à un certain point au fait que sa flotte de pêche parcourt de longues distances; elle ne pêche pas dans les eaux coréennes, mais en haute mer, y compris au large de la côte est du Canada. Ce type de pêche est devenu moins rentable à cause de divers facteurs: les stocks en haute mer diminuent et il y a de plus en plus d'organisations régionales des pêches, comme nous en avons une sur la côte est du Canada, l'OPANO, qui s'établissent en haute mer, ce qui resserre la réglementation, etc.

Un grand problème qui fait que la flotte coréenne ne peut approvisionner le marché national comme par le passé est la hausse vertigineuse du prix des carburants, qui rend la pêche en des lieux très éloignés fort peu rentable. Je le répète, nous avons une organisation régionale au large de la côte est du Canada, l'OPANO, qui gère les stocks chevauchants et des stocks distincts. La Corée fait partie de l'organisation, mais on ne voit plus ses bâtiments dans ces eaux depuis deux ou trois ans à cause des seuls facteurs économiques.

On reconnaît aussi qu'il y a des flottes chinoise et russe émergentes qui progressent nettement dans le secteur de la pêche de longue distance. Des pays comme la Corée ne tiennent plus à investir dans ce secteur.

En Corée, nos exportations s'élèvent à 47 millions de dollars, et le principal produit exporté est le homard, avec environ 15 millions de dollars, qui est frappé de droits de 20 p. 100. Le Canada est actuellement le plus grand producteur au monde de crevette nordique, et il a été vraiment difficile de trouver des marchés pour ce produit. La Corée a proposé d'en acheter, et les ventes s'élèvent à 6 millions de dollars, malgré des droits de 27 p. 100. Après un net recul dans la pêche à la morue et au poisson de fond, les pêcheurs de Terre-Neuve-et-Labrador ont investi des fonds privés et restructuré leur secteur pour exploiter le crabe et la crevette. Il est donc plutôt important de trouver des marchés pour ce type de produit, et c'est très important pour les collectivités côtières, notamment à Terre-Neuve-et-Labrador, mais aussi au Québec et au Nouveau-Brunswick.

Les ventes d'anguille s'élèvent à 3 millions de dollars. Les droits sont de 10 p. 100. C'est également 3 millions pour la palourde, avec des droits de 10 p. 100 là aussi; 2 millions pour le sébaste, à 10 p. 100; environ 2 millions pour le maquereau, toujours à 10 p. 100.

Je dirais que, sur ces six ou sept produits, trois — l'anguille, le sébaste et le maquereau — n'ont pas de grands débouchés à cause de

leur goût particulier. C'est un goût qui s'acquiert. Le marché coréen est un peu plus important pour ces produits que pour d'autres.

•(1555)

Il s'agit donc de l'un des trois plus importants marchés émergents du Canada pour le poisson et les produits de la mer... Nous payons des droits qui varient entre 10 et 27 p. 100. Si nous pouvions obtenir l'accès en franchise, il y aura non seulement une intensification de ces échanges, mais aussi une diversification nécessaire de nos exportations. J'espère que la diminution des droits nous permettra d'avoir une meilleure marge bénéficiaire et une amélioration du rendement financier de l'industrie.

Je ne dois pas conclure sans parler des importations. Nos exportations vers la Corée sont de 47 millions de dollars, et nos importations de ce pays s'élèvent à 9 millions, et elles se composent de poissons divers. Environ 2 millions de dollars de ces produits entrent en franchise. Sur les huîtres, dont la valeur est d'environ 1 million de dollars, il y a des droits de 2 p. 100, et 800 000 \$ de produits entrent en franchise.

Comme vous pouvez le voir, le Canada a toujours été un pays exportateur de poisson et de produits de la mer, et son marché est ouvert, sans droits, sauf pour quelques produits choisis.

Pour conclure, le Conseil des pêches du Canada appuie à fond l'accord de libre-échange entre le Canada et la Corée, et il ne s'agit pas simplement de suivre l'exemple des États-Unis. Nous estimons que, si nous obtenons le libre-échange pour le poisson et les produits de la mer, nous serons sur un pied d'égalité avec d'autres exportateurs importants, dont le Chili et les pays en régime de libre-échange. Parmi ceux-ci, nos grands concurrents sur le marché européen sont la Norvège et l'Islande. Ils ont déjà le libre-échange, et nous espérons que le Canada l'aura également sans trop tarder.

D'autres pays sont sur les rangs, dont ceux de l'Union européenne. Le Danemark est un exportateur majeur de poisson et de produits de la mer. Il y a aussi les États-Unis, comme mon collègue le rappelle.

Voilà. Merci beaucoup de votre attention.

•(1600)

**Le président:** Merci, monsieur McGuinness.

Nous allons maintenant entendre George MacPherson, président de la Shipyard General Workers' Federation.

Monsieur MacPherson.

**M. George MacPherson (président, Shipyard General Workers' Federation):** Merci, monsieur le président.

Je comparais devant vous aujourd'hui au nom de quelque 2 000 membres qualifiés de la Shipyard General Workers' Federation of BC qui travaillent dans les chantiers navals, dans les industries de fabrication de matériel et d'accessoires maritimes, et dans les ateliers métallurgiques des collectivités côtières de la Colombie-Britannique. Hormis quelques chantiers navals de taille moyenne, la majorité des installations de production maritime et métallurgique de la province sont de petites entreprises qui fournissent des biens d'équipement au marché local.

Je suis ici pour me faire l'écho de ce qu'ont dit avant moi de nombreux autres représentants des industries des transports et de la métallurgie, c'est-à-dire pour déclarer que nous sommes fermement opposés à un nouvel accord de libre-échange qui menace de saper la rentabilité des industries manufacturières dans notre province et notre pays.

Je voudrais d'abord dire que nous apprécions beaucoup que votre comité ait décidé de tenir des audiences approfondies sur les conséquences de l'accord de libre-échange qui se négocie actuellement entre les gouvernements du Canada et de la Corée du Sud. Nous apprécions également de pouvoir présenter un exposé.

L'une de nos objections contre les négociations entre le Canada et la Corée tient à l'absence totale de consultations avec les représentants de nos industries avant la formulation des projets d'accord commerciaux du Canada. Nous nous élevons aussi contre le fait que ces négociations se déroulent avant qu'il n'y ait eu une évaluation détaillée, avec la participation des syndicats et de groupes de la société civile, de l'incidence économique et sociale sur les travailleurs, au Canada comme en Corée, du modèle courant d'accord de libre-échange.

On croirait, à lire tous les documents relatifs à ces négociations sur le site Web du gouvernement, qu'un tel accord ne saurait avoir que des résultats positifs. Cependant, nous savons, grâce à notre expérience de l'ALENA et des accords ultérieurs, que ce n'est tout simplement pas vrai, qu'il y a toutes sortes de conséquences négatives sérieuses, en particulier pour les industries manufacturières canadiennes qui sont en difficulté, pour nos travailleurs et pour nos collectivités.

En Colombie-Britannique, nos industries manufacturières maritimes et métallurgiques subissent déjà de plein fouet le contrecoup de l'ALENA et, depuis moins longtemps, de l'accord de libre-échange avec les pays de la Zone européenne de libre-échange, qui se traduisent par l'élimination des droits de douane de 25 p. 100 sur les navires importés des États-Unis, du Mexique, de la Norvège et de l'Islande. La Norvège et l'Islande figurent parmi les chefs de file mondiaux de la construction navale, et les chantiers navals américains ont toujours bénéficié d'un avantage important et injuste, c'est-à-dire de la protection de la Jones Act, et depuis quelques années, d'un programme fortement subventionné de remise à neuf de navires. De plus, nous avons essayé une perte sérieuse quand un chantier naval allemand a enlevé quatre contrats de la BC Ferries Corporation pour la construction de nouveaux traversiers de grande taille pour voitures et passagers qui navigueront dans les eaux côtières de la province.

En choisissant maintenant de conclure avec la Corée du Sud un accord de libre-échange similaire, le gouvernement du Canada plantera un autre poignard dans le cœur d'un secteur canadien rentable des chantiers navals et de la fabrication de matériel maritime. Mais ce coup de poignard, en comparaison d'autres dans un passé récent, pourrait bien s'avérer fatal.

La Corée a de loin l'industrie de la construction navale la plus importante et la plus compétitive du monde sur le plan des prix. Les chantiers navals coréens construisent actuellement plus de 40 p. 100 des nouveaux navires livrés dans le monde, et la Corée compte six des dix plus grands chantiers navals. Toutefois, cette vigueur et cette compétitivité ne reposent pas sur les règles de la libre concurrence sur le marché, que ce soit à l'échelle nationale ou internationale. Elles résultent de plusieurs décennies, après-guerre, d'une alliance contre nature entre un gouvernement nationaliste autoritaire et quelques très riches familles qui ont obtenu un pouvoir mono-

polistique qui leur a permis de créer de grands conglomerats industriels, avec une aide importante de l'État. Conséquence, des gouvernements coréens successifs ont contribué à bien des égards à aider Hyundai Heavy Industries, Samsung Heavy Industries et Daewoo Shipbuilding & Marine Engineering — les trois premiers chantiers navals du monde — à dominer constamment le marché mondial de la construction navale pendant bien plus d'une décennie.

En outre, l'industrie coréenne de la construction navale est tristement connue dans le monde entier pour vendre ses navires en dessous de leur prix de revient pour dominer le marché. Elle le peut grâce à un certain nombre de mesures de soutien gouvernementales. En 2002, la Commission européenne a décidé de contester devant l'Organisation mondiale du commerce les pratiques coréennes de vente des navires en dessous du prix de revient. Conclusion, l'OMC a statué, en 2005, que les garanties bancaires que l'Export-Import Bank of Korea accordait aux chantiers navals coréens constituaient des subventions à l'exportation interdites.

Si on se projette dans un proche avenir, il est évident que l'industrie coréenne des chantiers navals sera obligée d'être encore plus compétitive par les prix, car sa domination actuelle de la construction navale mondiale est de plus en plus menacée par les chantiers navals chinois. Par exemple, en 1999, le gouvernement chinois a lancé une stratégie à long terme pour dépasser d'ici 2015 les constructeurs navals asiatiques que sont la Corée du Sud et le Japon, et en 2004, il a commencé à construire le plus grand chantier naval du monde à l'embouchure du Yangtsé, au nord de Shanghai. Et ce n'est là qu'un des grands partenariats entre secteurs public et privé dans ce pays pour augmenter sa capacité de construction navale.

Pour notre secteur, il ne s'agit pas de forcer l'industrie canadienne de la construction navale à devenir plus compétitive pour affronter la concurrence sur le marché à l'exportation des nouveaux navires et des navires remis à neuf. Le Canada n'a jamais été un gros exportateur de navires et il ne le sera jamais. De plus, sans les droits de douane actuels de 25 p. 100 sur les navires importés, les chantiers navals canadiens ne pourront jamais concurrencer les chantiers navals coréens, japonais et chinois pour la fourniture de bâtiments à l'industrie maritime canadienne.

● (1605)

Donc, pour nous, il s'agit de faire vivre dans notre pays une industrie de la fabrication lourde viable, seulement pour approvisionner le marché intérieur, et de la protéger contre les forces destructrices de la concurrence de grands exportateurs subventionnés de matériel de transport maritime et, tout particulièrement, de la Corée du Sud. Si le gouvernement ne le fait pas dans ces négociations sur un accord de libre-échange, notre industrie sera moribonde d'ici quelques années.

L'industrie canadienne de la construction navale tourne déjà au tiers environ de sa capacité. La demande canadienne de navires sur les 15 prochaines années est estimée à 9 milliards de dollars en emplois canadiens. Aux termes des accords de libre-échange avec la Norvège, l'Islande et bientôt la Corée, puis le Japon, ces emplois dans les chantiers navals canadiens sont sérieusement menacés. En fait, le projet du gouvernement est pure folie et il est scandaleux.

Comme l'a déclaré le président de l'Association de la construction navale du Canada, il est impossible d'envisager quoi que ce soit de positif pour le secteur canadien de la construction navale dans un accord entre le Canada et la Corée, à moins de changements importants dans les politiques canadiennes en matière de construction navale, tant fédérales que provinciales.

Sans protection tarifaire, sans politique canadienne sur les marchés publics, sans stratégie industrielle globale et sans autres soutiens à l'industrie locale, les accords avec la Norvège, l'Islande, la Corée et le Japon saperont totalement tous les efforts de coopération déployés par tous les participants à la construction navale canadienne au cours des 25 dernières années pour amener le gouvernement du Canada à adopter pour le secteur une stratégie globale et un plan à long terme viable.

Depuis plus de 25 ans, tous les éléments de l'industrie demandent au gouvernement du Canada, en lui en montrant la nécessité par de nombreuses études et autres mémoires, de définir une stratégie permettant de développer une industrie moderne viable qui soit là pour répondre aux besoins canadiens futurs. Enfin, en juin 2001, le ministre de l'Industrie de l'époque, M. Brian Tobin, a répondu à un rapport de mars 2001 du Comité du projet de partenariat national de l'industrie et des syndicats de la construction navale qui lui demandait de prendre des mesures concrètes et réalistes pour aider à relancer l'industrie de la construction navale et de la fabrication de matériel maritime dans tout le Canada.

Dans sa réponse au rapport du Comité de partenariat national, le ministre Tobin reconnaissait que:

Les constructeurs de navire canadiens sont systématiquement confrontés à la concurrence de subventions à la production, de financements généreux, de la protection des marchés, de la propriété de l'État. Et, sur le principal marché potentiel du Canada, les États-Unis, la Jones Act les exclut d'une grande partie du marché commercial.

Une des 36 recommandations formulées par le Comité de partenariat national visait la subvention cachée aux acheteurs de navires des chantiers navals sud-coréens et chinois que représente le mécanisme des très bas salaires et des conditions de travail intolérables imposées à leurs ouvriers. Le ministre Tobin l'a reconnu:

Dans certains pays, les travailleurs eux-mêmes subventionnent leur secteur en acceptant des salaires peu élevés et des conditions de travail qui ne seraient pas tolérées au Canada. En supprimant délibérément les droits du travail et les droits sociaux, certains constructeurs étrangers remplissent effectivement leurs carnets de commandes sur le dos de leurs employés. Devant une telle réalité, le Comité du projet de partenariat national presse le gouvernement du Canada d'élaborer et de promouvoir une clause sociale mondiale régissant les normes du travail dans l'industrie de la construction navale.

Quand il a annoncé, en juin 2001, un nouveau cadre stratégique pour le secteur canadien de la construction navale et maritime industrielle, le ministre Tobin a dit qu'on savait que l'industrie canadienne contribue beaucoup à l'économie nationale et locale et qu'une capacité canadienne d'entretien et de réparation des navires, à la fois rentable et concurrentielle, est importante pour les besoins opérationnels du Canada. Depuis cette annonce, cependant, les gouvernements qui se sont succédé ont encore reculé par rapport aux modestes engagements pris par le ministre Tobin envers l'industrie. L'ouverture de négociations en vue d'un accord de libre-échange avec le premier pays constructeur de navires du monde et aussi le plus anticoncurrentiel qui soit, sans même des consultations préalables pour demander l'avis de l'industrie canadienne de la construction navale, représente donc un dernier acte de trahison.

Le Canada a des côtes sur trois océans, il a la plus longue ligne côtière du monde, et ses responsabilités maritimes s'étendent sur une superficie maritime plus grande que sa masse terrestre. La Voie maritime du Saint-Laurent est plus longue que la largeur de l'océan Atlantique. Pourtant, notre industrie manufacturière pour les transports maritimes est mal en point depuis 30 ans parce que le gouvernement ne reconnaît pas ce secteur stratégique et vital et n'agit pas dans son intérêt.

Les gouvernements de tous les grands pays constructeurs de navires du monde, y compris les États-Unis, la Norvège, l'Islande, le Japon, la Corée et, depuis peu, la Chine, reconnaissent depuis longtemps l'importance stratégique de la construction navale nationale, et ils développent leur industrie en recourant à toutes sortes de politiques de marchés publics, de subventions, d'allègements fiscaux, de garanties de prêt, d'aménagements d'infrastructures et de protection tarifaire. Le Canada est le seul grand pays maritime à ne pas avoir eu de plan et de stratégie de développement de l'industrie au cours des 50 dernières années. Il sera catastrophique pour notre industrie de devoir affronter l'industrie de la construction navale coréenne dans le cadre d'un accord de libre-échange selon le modèle courant.

● (1610)

Pour toutes ces raisons, nous demandons au gouvernement d'arrêter les négociations de libre-échange tant que les conditions suivantes ne seront pas satisfaites.

D'abord, toutes les parties de l'industrie manufacturière doivent avoir été consultées au sujet du modèle d'accord commercial qui convient le mieux dans le cas de la Corée.

Deuxièmement, il faut prévoir une clause sociale régissant les normes de travail dans la métallurgie, en particulier dans la construction navale, afin d'empêcher la concurrence de vendre moins cher que l'industrie locale en jouant sur le coût de la main-d'œuvre, sur la suppression de droits sociaux et de droits dans le domaine du travail, et sur le non-respect des conventions de l'Organisation internationale du travail.

Troisièmement, il faut évaluer les incidences économiques et sociales par rapport à d'autres modèles d'accord de libre-échange, avec la participation des syndicats et de groupes de la société civile, au Canada et en Corée.

Quatrièmement, le gouvernement doit définir une stratégie industrielle globale pour l'industrie manufacturière canadienne des transports et cette stratégie doit avoir pour principal objectif la stabilité et la viabilité à long terme d'une industrie de la construction navale et de la fabrication de matériel maritime sur les côtes est et ouest.

Merci.

**Le président:** Merci, monsieur MacPherson.

Le dernier exposé de cet après-midi sera présenté par George Haynal, de Bombardier.

Monsieur Haynal.

**M. George Haynal (vice-président, Affaires gouvernementales, Bombardier Inc.):** Merci, monsieur le président.

[Français]

Je vous remercie beaucoup de m'avoir donné l'occasion de présenter notre perspective sur cette question assez importante et épineuse.

[Traduction]

Je serai raisonnablement bref, et j'ai hâte d'avoir avec les membres du comité de larges échanges.

Une brève présentation de Bombardier. Nous produisons des avions et des trains. Nous comptons 55 000 employés un peu partout dans le monde. De ce nombre, 34 p. 100 travaillent au Canada, bien que 95 p. 100 de nos ventes se fassent à l'étranger. Notre effectif au Canada est de 19 000 personnes, dont environ 6 000 en aérospatiale et quelque 2 500 dans les transports ferroviaires. Nous avons six usines au Canada et environ 500 fournisseurs.

Bombardier Aéronautique est au troisième rang des fabricants d'appareils civils au monde, et ses concurrents sont Boeing, Airbus et Embraer. C'est un segment de marché restreint où s'affrontent de gros joueurs.

Bombardier est le seul fabricant qui a des avions régionaux à turbopropulsion et à réaction. Plus de 22 000 appareils régionaux Bombardier volent dans le monde. Nous produisons également des avions d'affaires, et il y en a environ 3 400 en exploitation dans le monde. Bombardier est le plus important fabricant de jets privés au monde, si on calcule d'après la valeur. Voilà, pour vous donner une idée de cet aspect de l'entreprise.

La plupart des Canadiens connaissent moins Bombardier Transport que Bombardier Aérospatiale parce que le gros de ses activités est concentré en Europe, même si nous avons deux usines très importantes au Canada. L'entreprise est présente dans plus de 60 pays et elle a 42 installations de production dans 21 pays, dont le Canada. Il y a quelque 100 000 véhicules ferroviaires fabriqués par Bombardier actuellement utilisés dans le monde entier.

Nous sommes une société raisonnablement présente dans le monde et très fière d'être canadienne, mais qui mène ses activités dans toutes sortes de conditions sur de nombreux marchés. Parmi ces marchés, il y a la République de Corée, qui a une très belle économie dont le PIB par habitant est d'environ la moitié de celui du Canada. Cette économie est très avancée, complexe, bien organisée et efficace. On y trouve de nombreux concurrents redoutables au niveau mondial, dont notre société.

Malgré tout, Bombardier a réussi à pénétrer le marché coréen grâce à sa technologie unique. Soit dit en passant, la navette automatisée construite à Thunder Bay nous a permis notre première percée en Corée. Nous avons vendu un système à la ville de Yongin, qui est plus ou moins une banlieue de Séoul, et nous faisons partie d'un consortium qui est en train d'achever un très important projet dans cette municipalité. Il est possible que nous puissions vendre aussi des véhicules et systèmes ferroviaires, avec cette même technologie, à Incheon, qui est une grande ville portuaire.

Nous sommes présents là-bas, nous participons et, jusqu'à maintenant, nous avons bien réussi. Il y a des obstacles à surmonter pour s'imposer sur ce marché et concurrencer les Coréens qui, je l'ai dit, sont redoutables dans ce domaine.

Je voudrais dire un mot des questions qui nous préoccupent. Ce sont autant de questions qu'on devrait aborder et que, normalement, on aborde dans un accord de libre-échange. Compte tenu de la conjoncture mondiale actuelle, avec l'absence de progrès à l'OMC, les accords de libre-échange sont importants. Il serait extrêmement important de modeler le monde à l'image de ce que nous souhaitons — un monde de libre-échange où les règles sont les mêmes pour tous —, mais, malheureusement, le monde ne fait pas encore assez attention à ce que le Canada propose. Entre-temps, tandis que nous préparons un nouvel ordre, il faut compter avec la réalité actuelle.

Et compte tenu de la réalité actuelle, il faut faire un effort spécial dans les négociations commerciales bilatérales. Comme vous le savez, la Corée a conclu un accord de libre-échange avec notre principal partenaire commercial, les États-Unis, et elle est peut-être moins disposée à nous accorder ce dont nous avons besoin. Quoi qu'il en soit, il faut faire un effort et tenter avec détermination de conclure un accord.

Je dirais que, dans le secteur ferroviaire, nous avons trois préoccupations. Elles ne semblent peut-être pas très importantes, mais, prises ensemble, elles illustrent le fait que, dans le cas de la

Corée comme dans bien d'autres, nous faisons face à un marché imparfait.

• (1615)

En Corée comme dans bien d'autres pays, les questions de contenu local dans les marchés publics ne sont pas très claires. Pour être bref, disons qu'il appartient aux autorités locales de fixer comme elles le souhaitent le niveau de contenu local dans la fabrication. J'ajoute entre parenthèses que c'est le cas — ou qu'il y a des exigences de contenu local encore plus rigoureuses — dans la politique cadre régissant l'acquisition de moyens de transport en commun et d'autres éléments d'infrastructure sur la plupart des marchés du monde, y compris celui des États-Unis, où on exige un contenu local de 60 p. 100 et la totalité de l'assemblage final.

Le Canada fait exception sur ce plan. Il est intéressant de signaler l'inégalité des règles dans ce contexte parce que, par ailleurs, toujours à propos de cette inégalité, la Corée, comme vous ne l'ignorez pas, monsieur le président, a toujours droit, dans le système de préférences généralisées à l'entrée en franchise de produits manufacturés au Canada, y compris pour les véhicules ferroviaires, alors que nous devons affronter une structure tarifaire de plus de 8 p. 100, en gros, pour vendre nos produits en Corée.

Il peut donc être utile d'uniformiser les règles du jeu, si je peux m'exprimer ainsi, et il n'est possible de le faire qu'au moyen de négociations bilatérales. Il y a d'autres barrières non tarifaires dont il a été question plus tôt. La question de l'homologation, par exemple, est intéressante. Lorsque nous vendons des véhicules en Corée, nous sommes tenus de les faire homologuer, même s'ils l'ont déjà été dans d'autres grands pays. C'est extrêmement coûteux et difficile. Ce n'est pas fatal, mais c'est un obstacle. Il se pose toujours des questions de protection de la propriété intellectuelle, même si la Corée a un système de grande qualité. C'est un problème et un défi.

Je devrais m'arrêter ici, mais je dois seulement ajouter que nous réussissons aussi à vendre des petits avions à la Corée. Des avions régionaux de Bombardier volent en Corée sans problèmes, mais il y aurait moyen d'abaisser les droits tarifaires pour que nous ayons de meilleures chances sur ce marché.

Résumons notre position et notre opinion. Le Canada devrait-il avoir avec la Corée des échanges commerciaux plus intenses et mieux encadrés? Nous répondons oui. C'est non seulement important, mais aussi urgent, jusqu'à un certain point, compte tenu de l'état actuel du système commercial international.

Merci, monsieur le président.

• (1620)

**Le président:** Merci, monsieur Haynal.

Nous allons passer aux questions. Comme je l'ai déjà dit, nous allons rester fidèles à nos habitudes. Les députés vont vous poser des questions individuellement ou collectivement.

Ce sera d'abord M. Bains.

**L'hon. Navdeep Bains (Mississauga—Brampton-Sud, Lib.):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'avoir accepté de comparaître. Ils sont assez représentatifs pour le débat que nous avons sur la possibilité d'un accord de libre-échange avec la Corée du Sud.

Des préoccupations légitimes ont été soulevées, et c'est ce qui a incité le comité à lancer cette initiative afin d'étudier tous les aspects d'un accord de libre-échange avec la Corée du Sud.

Nombre d'entre vous avez expliqué clairement dans vos propos la richesse économique que vous produisez et le nombre d'emplois que vous créez au Canada et à l'étranger. Vous avez dit à quel point il était important pour vous de réussir au Canada, mais que vous deviez aussi avoir accès aux marchés d'exportation. Ces faits sont reconnus.

Ce qui nous inquiète, ce qui nous a poussés à entreprendre cette étude, ce sont diverses études qui ont été publiées. Il y en a eu trois qui ont signalé des pertes d'emplois. Une étude du gouvernement dit que les pertes seront peu nombreuses. Une autre, réalisée par les TCA, conclut que des milliers d'emplois disparaîtront. Qu'en pensez-vous? Avez-vous fait une analyse sur les pertes d'emplois, les gains en matière d'emploi — l'effet pourrait aller dans ce sens-là — qui découleraient d'un accord de libre-échange avec la Corée du Sud?

La question s'adresse à vous quatre, si vous voulez bien répondre.

Avez-vous fait des études ou des analyses...

**M. George MacPherson:** Nous n'avons fait aucune analyse en bonne et due forme de l'impact de l'accord avec la Corée, mais nous travaillons en étroite collaboration avec le gouvernement fédéral depuis 25 ans à la formulation d'une politique qui serait favorable à notre industrie. Il s'agit de notre industrie dans l'ensemble du Canada.

C'est le ministre Tobin qui a mis le comité sur pied en 2001. Nous étions sur le point d'avoir une politique qui aurait du sens pour notre industrie, mais il y a eu soudain un changement de gouvernement, le comité a été dissous et nous sommes restés avec la politique en place, qui est très faible. Et nous voici engagés dans la voie des accords de libre-échange, celui conclu avec l'EFTA étant le pire pour nous. Un accord avec la Corée serait dévastateur si nous n'avons aucune politique pour protéger l'industrie et lui permettre de survivre dans un avenir prévisible.

Le Canada est bordé par trois océans. Nous sommes responsables d'un très important territoire maritime. Dans quelques années à peine, il ne restera plus au Canada d'industrie capable d'assurer le soutien des navires qui doivent sillonner nos eaux. Nous allons devoir nous adresser à des étrangers non seulement pour la construction des navires, mais aussi pour leurs réparations.

**L'hon. Navdeep Bains:** Combien d'emplois cela représente-t-il? Avez-vous un chiffre, un ordre de grandeur, une idée approximative de ce que nous risquons de perdre?

**M. George MacPherson:** Nous avons examiné le projet des traversiers de la Colombie-Britannique et le cas des trois navires dont le marché a été accordé à l'Allemagne. Ces trois bâtiments, construits sur quatre ans, représentent pour le Canada la perte de 5 000 emplois directs et indirects.

Le Canada a perdu ce marché parce que le gouvernement provincial n'a pas voulu faire sa part. La société des traversiers a jugé qu'elle pouvait faire une meilleure affaire ailleurs. Elle a peut-être fait une meilleure affaire, mais nous ne le saurons jamais. L'industrie de la Colombie-Britannique n'a pas pu présenter d'offre. Impossible de savoir si la société a obtenu le meilleur prix. L'industrie de la Colombie-Britannique a garanti qu'elle égalerait l'offre allemande.

À moins qu'une politique claire ne soit mise en place, ce genre de chose se produira de plus en plus.

**L'hon. Navdeep Bains:** Et Bombardier, le Conseil des pêches, et le syndicat? Ont-ils fait des études?

**M. Patrick McGuinness:** Non, mais nous disons que, grâce à de meilleurs débouchés en Corée pour la crevette nordique... Je dois rappeler que le Canada est maintenant le plus grand producteur de crevette nordique. Nous sommes partis de rien du tout, et nous voici le plus grand producteur au monde. Il existe là un vrai écosystème. L'effondrement des stocks de morue a permis aux ressources en crevettes de se développer.

Cela dit, nous proposons un produit particulier, la crevette nordique, qui est plus petite et qui, selon nous, a beaucoup plus de goût. Vous savez peut-être ce qui se passe en aquaculture dans le monde. La production de crevettes tropicales augmente tous les jours de façon exponentielle. Il y a donc une croissance étonnante de ce côté, mais le prix de notre produit a beaucoup baissé, et il commence tout juste à se raffermir. Notre approvisionnement est stable.

• (1625)

**L'hon. Navdeep Bains:** Vous pensez donc que cet éventuel accord de libre-échange permettra de créer des emplois?

**M. Patrick McGuinness:** Je n'essaie pas de dire que des emplois seront créés, mais, actuellement, l'industrie est en difficulté financière. Si nous pouvons raffermir les prix, cela améliorera ou assurera la rentabilité d'un certain nombre de bateaux de pêche et d'usines de transformation.

**L'hon. Navdeep Bains:** Merci.

**M. Pierre Laliberté:** J'ai pris connaissance de l'étude publiée après l'évaluation du contexte et de l'étude des TCA. Le problème de toutes ces études, c'est que ce sont des exercices de mathématique.

**L'hon. Navdeep Bains:** Juste. Ce sont des modèles.

**M. Pierre Laliberté:** Voici un exemple qui me semble illustrer ce point de vue. Il y a quelques années, Industrie Canada a fait une étude qui visait à établir l'impact de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis. Les auteurs ont essayé de tenir compte des taux de change et de croissance et de tous les autres facteurs, avec l'idée, qui semble assez facilement croyable, que 90 p. 100 de la croissance du commerce ou des exportations du Canada s'expliquait par la dépréciation de la devise canadienne.

Était-ce 90 p. 100 ou bien 60 ou 50? Dieu seul le sait, mais en réalité, ces choses sont toujours comme...

**L'hon. Navdeep Bains:** Des deux rapports, lequel vous semble donner l'évaluation la plus raisonnable?

**M. Pierre Laliberté:** Au Québec, nous avons perdu en un mois 30 000 emplois dans le secteur manufacturier. Je suis porté à croire l'évaluation des TCA. Elle n'est pas si extravagante.

Pour nous, l'essentiel est de savoir quelles sortes d'emplois nous créons pour nous. C'est un problème que présente l'accord. Considérez ce que nous exportons. Ce sont surtout des matières premières ou des matériaux peu transformés. Qu'achetons-nous? Beaucoup de produits qui demandent beaucoup de main-d'oeuvre et des produits à valeur ajoutée.

Voilà sur quoi l'analyse doit porter. Le verdict d'Industrie Canada dit que le PIB du Canada reste inchangé. Les emplois se déplacent d'un secteur à l'autre. Pour nous, c'est important.

**L'hon. Navdeep Bains:** Jusqu'à maintenant, certains d'entre vous ont-ils été consultés? Excusez-moi, je n'ai pas eu l'opinion de Bombardier sur les pertes d'emplois, mais le gouvernement vous a-t-il consultés pour l'évaluation du contexte, ou avez-vous été consultés à un titre ou l'autre pour aider les négociateurs à mieux comprendre votre secteur et l'impact qu'aurait sur lui l'accord de libre-échange?

**M. Patrick McGuinness:** Presque depuis le début, j'ai eu d'intenses consultations sur la politique économique avec le ministère des Pêches et des Océans. Il reconnaît que nous dépendons des exportations. Il a demandé notre analyse, et nous avons vérifié les lignes tarifaires, par exemple. Ce sont des consultations très considérables.

**L'hon. Navdeep Bains:** Le représentant de Bombardier n'a pas eu l'occasion de répondre.

**Le président:** Vous allez devoir poser des questions plus brèves. Monsieur Haynal, à vous.

**M. George Haynal:** Monsieur Bains, la réponse brève est que nous n'avons pas fait d'analyse de cette nature.

Je peux faire deux observations. D'abord, l'accès au marché dans des conditions équitables est essentiel à notre survie. Environ 95 p. 100 de nos activités se déroulent à l'étranger et environ 35 p. 100 de nos employés se trouvent au Canada. L'équation est assez claire.

Deuxièmement, notre réussite sur ce marché et d'autres dépend de notre capacité d'innover et d'investir dans l'innovation. Les meilleurs emplois sont dans les secteurs de l'innovation technique et de la technologie de pointe. Un meilleur accès se traduit par de meilleurs emplois, en tout cas dans notre industrie, et préserve d'autres emplois de grande qualité également.

Il faut abattre les barrières non tarifaires. C'est pourquoi nous avons besoin de cet accord.

• (1630)

**Le président:** Merci.

Monsieur Cardin.

[Français]

**M. Serge Cardin (Sherbrooke, BQ):** Merci, monsieur le président.

Bienvenue, messieurs, et merci d'être présents parmi nous.

Certains d'entre vous ont mentionné qu'il n'y avait pas eu de consultations. Nous en faisons donc une à votre intention. J'aimerais savoir si parmi vous certains ont été consultés par le gouvernement en vue d'examiner, étudier et analyser les conséquences possibles de cet accord et de sonder les attentes de chacune de vos industries.

Dans votre cas, monsieur Laliberté, vous en représentez plusieurs, étant donné que vous représentez 550 000 travailleurs.

[Traduction]

**M. Patrick McGuinness:** Je l'ai dit, j'ai été consulté. Je me trouve à Ottawa, et il est facile pour les différents ministères de communiquer avec moi pour effectuer une analyse. J'ai ici un dossier qui contient de nombreux documents, une analyse que j'ai dû passer en revue avec les fonctionnaires du ministère des Pêches et des Océans.

[Français]

**M. George Haynal:** Si mes souvenirs sont exacts, monsieur Cardin, nous avons été consultés à deux reprises. La première fois, l'approche était assez générale. On nous a demandé de donner notre point de vue sur un éventuel accord de libre-échange. La deuxième fois, il me semble qu'il s'agissait de nos préoccupations. Nous avons donc eu l'occasion de les exprimer. Il s'agissait précisément de celles que j'ai mentionnées plus tôt.

**M. Serge Cardin:** Vous avez parlé, pour la plupart, d'études que vous avez effectuées ou d'études auxquelles vous auriez eu accès. J'aimerais savoir de la part de ceux qui n'ont pas été consultés si des études ont été réalisées dans leur secteur d'activité en vue de déterminer les conséquences d'un tel accord. J'aimerais savoir, d'autre part, si dans le cas des personnes ayant été consultées, le gouvernement leur a fait part d'études relativement avancées indiquant que les conséquences seraient soit positives soit négatives.

[Traduction]

**M. George MacPherson:** Nous n'avons pas eu de consultations préalables avec le gouvernement sur cet accord commercial. Pendant la transition entre gouvernements, nous savions que l'accord avec l'EFTA allait se conclure, et nous avons fait connaître nos inquiétudes à ce sujet. Depuis, le comité de l'industrie de la construction navale, dont nous faisons partie, a été dissous. Nous n'avons aucunement été consultés au sujet de l'accord de libre-échange Corée-Canada.

[Français]

**M. Pierre Laliberté:** Il en va de même pour nous. Comme je vous le disais au début, nous aurions aimé voir un nouveau type d'accord, mais aussi un nouveau style de gestion appliqué à ces accords. En effet, quand le gouvernement précédent était au pouvoir, le processus était sensiblement le même. Maintenant, on répète le même processus. De plus, si j'ai bien compris, la promesse qui avait été faite pendant la campagne électorale, à savoir que les accords seraient soumis à la Chambre des communes, ne sera pas respectée, du moins en ce qui concerne l'intention qui avait été émise.

Dans ces conditions, nous sommes donc doublement déçus.

**M. Serge Cardin:** Vous représentez au-delà de 550 000 travailleurs. Vous savez par ailleurs que la perte d'une trentaine de milliers d'emplois en peu de temps entraîne des conséquences. Les travailleurs que vous représentez sont très diversifiés, et j'imagine que vous n'auriez pas nécessairement les ressources requises pour faire des études portant sur chacun des secteurs. De plus, dans les secteurs concernés, toutes les grandes entreprises ne sont pas non plus en mesure de faire des analyses, mais qu'en est-il des associations par secteur?

•(1635)

**M. Pierre Laliberté:** Aucune étude sectorielle n'a été faite, sauf dans le cas des travailleurs canadiens de l'automobile. Ce secteur a ses assises principalement en Ontario. Les impacts pour le Québec ne seraient pas aussi importants que pour le secteur des pièces automobiles. Les gens de ce syndicat à qui on parle prévoient en effet que pour l'industrie des pièces automobiles, il va y avoir des conséquences assez directes.

**M. Serge Cardin:** Assez néfastes?

**M. Pierre Laliberté:** Oui.

**M. Serge Cardin:** Monsieur Haynal, vous avez parlé de l'innovation, qui est très importante dans la mesure où elle permet de progresser en matière technologique et de fabriquer les produits différemment. MM. Laliberté et MacPherson, par contre, ont parlé des règles concernant les emplois: les conditions de travail, les conditions sociales, l'environnement. Ce sont des éléments importants.

On parle d'innovation, de problèmes sociaux ou environnementaux, et il reste que la situation n'est pas nécessairement équitable pour tous. Les ressources naturelles seront accessibles — et il y a des marchés mondiaux — à tout le monde un jour ou l'autre, de même que les ressources humaines et la capacité d'innover.

En fin de compte, on parle aujourd'hui de la course passablement effrénée des grandes entreprises qui veulent obtenir la plus grande part du marché, de la richesse à l'échelle mondiale. Pour ce qui est de l'aspect social, des salaires et de l'environnement, on va y arriver éventuellement. Mon point de vue est peut-être un peu philosophique, mais je pense que la course actuelle vise à profiter le plus possible des lacunes.

Il est certain qu'au Canada, il pourrait y avoir de la consultation, des analyses et de la priorisation. En effet, les secteurs sont différents. Certains vont s'en sortir gagnants, mais d'autres vont y perdre au change. Comment, dans le cadre de ce comité, pourrait-on en arriver à déterminer si le traité va être profitable globalement pour le Canada et le Québec? Avez-vous des recommandations à faire en ce sens?

**M. George Haynal:** J'ai fait une recommandation plus tôt dans le cadre de mes commentaires. Le but d'une négociation est précisément d'arriver à un point où les deux parties et leurs demandes sont satisfaites.

Comme employeur au Canada et au Québec, un terrain de jeu égal est ce que nous recherchons. Pour ce faire, deux moyens sont possibles: la négociation d'un accord de quelque sorte en matière de libre-échange ou de je ne sais quoi, mais qui satisfait nos demandes de libre accès, d'une part, et, d'autre part, l'établissement d'une politique nationale visant à assurer que les entreprises et les travailleurs canadiens ont, au même titre que les concurrents étrangers, l'occasion de vendre leurs produits au Canada. C'est ce que je recommanderais à ce comité, monsieur.

**M. Serge Cardin:** Il s'agirait donc d'un genre de *Buy Canadian Act*.

**M. Pierre Laliberté:** Si vous le permettez, je voudrais ajouter quelque chose. En ce qui concerne les règles portant sur les achats publics, vous parlez d'un niveau égal et de transparence. Pour notre part, nous demandons en plus que les droits des travailleurs soient pris en considération de façon explicite. Les partenaires commerciaux avec qui on déciderait d'établir des relations privilégiées devraient partager une certaine vision des objectifs sociaux qui sous-tendent tout cela. Nous le disons depuis des années et nous allons

continuer à le dire. Nous pensons que l'idée d'avoir recours au commerce pour essayer d'améliorer de façon plus directe les conditions de vie, les conditions sociales, n'est pas si folle. Bien sûr, ça dépasse le cadre assez étroit des barrières tarifaires et non tarifaires, et ainsi de suite.

•(1640)

**M. Serge Cardin:** Ne vous inquiétez pas et ne perdez pas espoir, il y a des gens qui vous entendent.

Y a-t-il d'autres commentaires? Avons-nous encore du temps, monsieur le président?

[Traduction]

**Le président:** Non, vous êtes rendu à dix minutes.

Monsieur Julian, poursuivez.

**M. Peter Julian (Burnaby—New Westminster, NPD):** Les témoins voudront bien m'excuser de mon retard. Comme M. MacPherson le sait, quand on doit venir de la Colombie-Britannique à Ottawa, il y a parfois des retards. Vous aurez peut-être à reprendre une partie de vos exposés, et je le regrette.

Monsieur MacPherson, je m'adresse d'abord à vous. Vous en avez peut-être parlé dans votre exposé. Si oui, excusez-moi. Quel serait, selon vous, l'impact de l'accord commercial Canada-Corée du Sud dans sa forme actuelle sur le secteur de la construction navale et de l'entretien des navires en Colombie-Britannique?

**M. George MacPherson:** Nous estimons que ce sera un autre coup dur pour une industrie qui est en difficulté depuis 30 ou 40 ans au Canada, faute d'une vraie politique claire pour elle.

Ce qu'il y a de criminel dans tout cet accord, et dans les autres accords déjà conclus, c'est que nous les signons avec des pays qui ont déjà fait ce que nous n'avons pas fait. Ils ont prévu des moyens de protéger leurs industries, qu'il s'agisse de la construction navale, de l'industrie manufacturière ou de l'agriculture. Ils se sont donné une structure qui assure une protection.

Le Canada a décidé, pour quelque raison, de ne pas s'engager dans cette voie. Nous sommes toujours bordés par trois océans, comme je l'ai dit dans mon exposé. La superficie de nos eaux est supérieure à celle de nos terres. Et nous n'avons aucune infrastructure pour en assurer la protection. Si, avant de signer ces accords commerciaux, nous ne trouvons pas le moyen de préserver cette industrie, de la protéger à l'avenir, elle disparaîtra carrément. Il faudra envoyer tous nos bâtiments à l'étranger pour les faire réparer ou moderniser. Nous n'aurons plus à nous inquiéter de la construction; il ne restera plus d'industrie pour construire des bateaux.

Aujourd'hui, la taille de l'industrie est du tiers de ce qu'elle pourrait être, comme je l'ai dit dans mon exposé. Notre industrie, loin de prendre de l'expansion, se contracte, et cela, à cause de la politique qui a été proposée et est en place. Il y a beaucoup trop de travailleurs âgés dans l'industrie. Si nous ne trouvons pas le moyen d'y ramener des jeunes, d'offrir des stages d'apprentissage et de la formation, il ne restera plus rien dans quelques brèves années.

Cet accord n'augure rien de bon pour l'industrie que je représente. Le ministre Tobin nous avait orientés dans la bonne voie. Nous allons établir pour l'industrie une politique qui lui donnerait un avenir. Pour une raison quelconque, tout s'est arrêté.

**M. Peter Julian:** Dans quelle mesure la Corée du Sud soutient-elle son industrie de la construction navale? Dans quelle mesure le gouvernement fournit-il un soutien, un type de planification, de politique...?

**M. George MacPherson:** D'après ce que nous savons, les subventions à l'industrie coréenne peuvent atteindre 30 p. 100. C'est peut-être plus dans d'autres secteurs. L'injection massive d'argent par l'État dans cette industrie en Corée, depuis 70 ou 80 ans, a eu un effet marquant.

Les États-Unis ont la Jones Act. Dans les pays de l'EFTA, il y a eu un appui constant. Les pays européens ont appuyé leur industrie. À l'exception du Canada, tous les pays maritimes du monde ont appuyé leur industrie.

Nous disons que, si nous voulons signer ces accords... Je ne suis pas en désaccord avec les autres témoins. Un jour, il faudra signer, mais, avant de le faire, il faut s'occuper des industries qui subiront un préjudice. Y a-t-il un moyen de les protéger? Peut-on prendre des mesures propres à leur garantir un avenir? Nous le croyons, et nous croyons qu'il s'agit d'une industrie d'une importance stratégique.

Nous rejetons énergiquement ce que John Manley a dit pendant toutes les années où il a été ministre de l'Industrie, soit qu'il s'agit d'une industrie vouée à disparaître. Pas du tout. C'est une industrie qui naît. Tout ce dont elle a besoin, c'est d'une conviction, chez les politiques d'Ottawa, pour qu'ils s'allient à l'industrie et l'amènent à progresser.

• (1645)

**M. Peter Julian:** Vous dites donc que le Canada a la ligne côtière la plus longue du monde, et de loin, c'est-à-dire deux ou trois fois plus longue que celle des pays qui viennent au deuxième ou au troisième rang et que, pourtant, comparé aux pays de l'EFTA, aux États-Unis et à la Corée du Sud, nous n'avons eu à peu près aucune politique d'intérêt public pour appuyer notre industrie de la construction et de la réparation des navires.

**M. George MacPherson:** Nous n'avons eu en réalité aucun soutien pour protéger l'industrie et la faire progresser. Voilà le problème.

J'ai aussi donné l'exemple de la Voie maritime du Saint-Laurent. Sa longueur est supérieure à la largeur de l'Atlantique. Pourtant, le Québec a du mal avec son industrie de la construction navale et de la fabrication lourde. La Colombie-Britannique a des difficultés. L'Ontario aussi. J'ai vu des chantiers navals fermer aux quatre coins du Canada. C'est criminel. Cela ne devrait pas se produire.

**M. Peter Julian:** Je voudrais passer aux droits d'importation. Il n'y a pas de lien direct avec les échanges entre le Canada et la Corée du Sud, mais c'est quand même une politique importante.

Trois traversiers de la Colombie-Britannique ont été construits en Allemagne. Je voudrais savoir combien d'emplois cela a fait perdre au Canada.

Les travailleurs des chantiers navals ont demandé que le produit des droits d'importation soit injecté dans les chantiers de la Colombie-Britannique. Quel effet aurait cet apport de capitaux?

**M. George MacPherson:** Votre question porte peut-être sur les quatre traversiers actuellement en construction en Allemagne. Et vous demandez ce que représenterait pour la Colombie-Britannique l'argent perçu en droits?

**M. Peter Julian:** Oui.

**M. George MacPherson:** Je ne suis pas sûr que le gouvernement du Canada puisse consacrer cet argent à la Colombie-Britannique. Si

c'était possible, il irait directement à l'infrastructure de la province, dans les chantiers navals, qui commenceraient à s'outiller, amélioreraient les programmes d'apprentissage et commenceraient à ramener des gens dans l'industrie.

Sur le plan commercial, il reste beaucoup à faire au Canada. Tout le monde parle des gros marchés de construction navale qui vont à l'étranger. Il y a des milliards de dollars qui sortent et doivent aller quelque part.

Les navires de soutien interarmées iront à Marystown, à Terre-Neuve, ou à Vancouver. Nous préférons certainement Vancouver, mais ce qui importe, c'est qu'ils soient construits au Canada.

Si l'argent était réinjecté dans l'industrie en Colombie-Britannique, il aurait un effet très marquant pour l'industrie et l'infrastructure, pour commencer l'outillage et dynamiser les chantiers, les remettre bien en route.

**M. Peter Julian:** D'accord, merci.

Je vais vous poser à tous les quatre une question qui a surgi au cours de séances antérieures du Comité du commerce international. L'accord commercial Canada-Corée du Sud nous pose beaucoup de difficultés, au fond. Un thème abordé à maintes reprises par les témoins qui ont comparu est l'absence de soutien fédéral sur le terrain pour la promotion du commerce et des produits dans des pays comme la Corée du Sud.

Je m'adresse d'abord à M. Haynal.

Dans quelle mesure le gouvernement fédéral soutient-il la promotion de vos produits à l'étranger? Comment cela se compare-t-il à la situation de vos concurrents étrangers?

**M. George Haynal:** Question extrêmement intéressante. Chaque entreprise ou segment de l'économie peut donner une réponse différente, car les sociétés commerciales ont des besoins différents en soutien international, si je peux dire.

Je le répète, Bombardier est présent dans 60 pays. Nous avons une présence constante sur beaucoup de marchés majeurs. Nous y avons nos propres représentants, nos propres sociétés constituées dans ces contextes. Nous n'avons donc pas besoin du même genre de soutien qu'une entreprise plus petite ou spécialisée.

Cela dit, nous sommes dans un secteur où la participation du secteur public est extraordinairement forte. Il est rare, mais non exceptionnel, qu'une entreprise privée achète un véhicule ferroviaire. Cela devient plus courant, mais en très grande partie, les transports en commun sont une entreprise publique. Nous traitons tout le temps avec des gouvernements. Souvent, les lignes aériennes d'État ou des lignes aériennes qui oeuvrent dans un contexte très réglementé sont également très surveillées par l'État.

Tout cela pour dire que le type de soutien dont nous avons besoin et que nos concurrents déploient se situe au niveau politique, si je peux dire. Ce n'est pas nécessairement l'appui de délégués commerciaux, bien que leur aide soit très appréciée, tout comme peut l'être la présence diplomatique sur le terrain. Souvent, nous avons besoin que nos clients sachent que le Canada est fier de nous, comme la France est fière d'Airbus ou d'Alstom, et cela fait toute une différence.

Je vais m'en tenir à cela.

• (1650)

**M. Patrick McGuinness:** Au ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, nous avons le Programme international du Canada pour l'agriculture et l'alimentation, le PICAA, qui a apporté des changements. Si nous voulons une campagne de marketing générique, Agriculture et Agroalimentaire Canada assume 50 p. 100 des coûts si les provinces en paient 25 p. 100 et l'industrie le reste.

Nous avons maintenant en Chine un très important programme pour la crevette non décortiquée. Le Canada est le plus grand producteur, car il monopolise environ 60 p. 100 de la production mondiale de crevette nordique. Nous sommes alliés à la Norvège et au Groenland pour faire de la promotion générique dans les commerces de détail chinois. Comme je l'ai dit, nous visons les consommateurs d'une classe moyenne qui prend de plus en plus d'expansion. De plus, la Chine a occidentalisé le commerce de détail. Les établissements comme Carrefour prennent beaucoup d'expansion. Nous ciblons ce type de marché.

Nous avons donc ce partenariat de trois pays, et, au Canada, nous avons Agriculture et Agroalimentaire Canada. Si nous payons 60 p. 100 du programme de marketing générique, par exemple, le ministère assume 50 p. 100 de nos coûts.

**M. Peter Julian:** Combien cela représente-t-il?

**M. Patrick McGuinness:** En ce moment, l'ensemble du programme coûte plus de 1 million de dollars par an. Nous entamons la troisième année.

**M. Peter Julian:** Le gouvernement fédéral injecterait donc un demi-million de dollars.

**M. Patrick McGuinness:** Oui.

Pour répondre à votre question, nous entrevoyons des possibilités en Corée, notamment pour la crevette non décortiquée et aussi pour la crevette cuite et décortiquée.

S'il y avait libre-échange et si les droits étaient nuls et non pas de 27 p. 100, je crois qu'il y aurait une bonne réceptivité à l'idée qu'Agriculture et Agroalimentaire travaille avec nous à un projet, à condition que l'industrie soit disposée à payer 25 p. 100 des coûts, et même 50 p. 100, si les provinces ne participent pas. C'est un bon programme, et c'est un programme que je peux envisager comme lié à...

Si le Canada veut signer des accords de libre-échange avec des marchés que je qualifie de non traditionnels — autres que l'Union européenne, les États-Unis, etc. —, pour exploiter de nouveaux marchés et de nouveaux débouchés, ce serait une bonne idée de relier ce genre de programme à des initiatives de cette nature.

**M. Peter Julian:** Merci de votre générosité, monsieur le président

**Le président:** Cela fait 12 minutes. J'ai été plutôt généreux, mais nous n'aurons peut-être pas le temps d'étudier la motion de M. Julian.

Monsieur Allison.

**M. Dean Allison (Niagara-Ouest—Glanbrook, PCC):** Je remercie tous ceux qui ont fait des exposés.

Je vais partager mon temps de parole avec mon collègue, M. Shipley. Je ne vais probablement pouvoir intervenir qu'une fois.

Je vous adresse mes questions, monsieur Haynal.

Merci de votre exposé sur Bombardier. Je connais votre société et ce qu'elle a fait au fil des ans. Je connais bien vos annonces, par exemple celle où le type en safari risque de se faire dévorer par les lions et remonte à bord du véhicule, mais je n'avais pas d'idée précise de la taille et du rayonnement de l'entreprise ni du nombre de ses employés. Je suis heureux d'apprendre cela aujourd'hui.

Vous êtes présents dans de nombreux pays, dans les secteurs ferroviaire et aéronautique. Vous avez parlé de quelque 21 pays, pour ce qui est de l'aéronautique. Je présume que nous n'avons pas d'accords de libre-échange avec tous ces pays. Est-ce juste?

La semaine dernière, nous avons accueilli des représentants de RIM, qui se trouve certainement dans des pays avec lesquels nous n'avons pas d'accords de libre-échange. De toute évidence, vous avez pu contourner les difficultés. Quels sont les types de problèmes que vous avez éprouvés parce que nous n'avons pas d'accord avec ces pays? Y a-t-il beaucoup de barrières non tarifaires? Comme les droits sont élevés, vous avez dû vous doter des moyens de construire sur place. Comment avez-vous pu contourner certaines de ces difficultés?

• (1655)

**M. George Haynal:** Nous nous adaptons à ce que nous trouvons sur le terrain. Autrement dit, nous nous sommes implantés sur bien des marchés où il fallait le faire pour vendre nos produits. Nous sommes alors des producteurs locaux. Parfois, c'est la conséquence naturelle des compétences et de l'avantage concurrentiel qui sont présents sur ce marché, mais il est évident que nous cherchons à contourner les règles plutôt qu'à profiter d'une uniformité des règles.

L'expression « uniformité des règles » est devenue assez cliché. Tout le monde en parle, mais derrière les mots, il y a une réalité. Il serait beaucoup plus efficace de faire des affaires si les règles étaient constantes, claires et cohérentes. Nous travaillons dans un monde imparfait.

Je pourrais vous donner une réponse beaucoup plus longue et élaborée pour chacun des pays, mais voilà l'essentiel.

**M. Dean Allison:** Estimez-vous qu'un accord de libre-échange avec la Corée vous aiderait à percer d'autres marchés asiatiques — puisque vous faites preuve de beaucoup d'esprit d'entreprise et réalisez déjà des choses — ou est-ce qu'il ne ferait qu'uniformiser les règles? Encore cette expression.

Quoi qu'il en soit, si nous pouvions conclure un accord, cela donnerait-il un avantage à votre entreprise sur d'autres marchés asiatiques?

**M. George Haynal:** J'ignore ce qu'il en est des autres marchés asiatiques, mais la Corée est un marché considérable. On y trouve un important groupe de concurrents — un en particulier, je dirais.

Si, sur les marchés mondiaux, nous sommes assujettis à des règles qui imposent aux autres entreprises les mêmes disciplines qu'à nous, nous pouvons livrer concurrence. Notre entreprise n'est pas le plus grand producteur de matériel ferroviaire au monde parce qu'elle se montre sympathique. Nous livrons concurrence et nous sommes compétitifs. Plus la concurrence devient facile, mieux nous réussirons. Je dirais que c'est là l'essentiel.

Si vous consacriez une séance à d'autres accords de libre-échange et me faisiez l'honneur de me convoquer encore, je vous dirais probablement la même chose. Selon moi, un libre-échange — ou des échanges plus libres, ou un commerce discipliné, peu importe les termes employés — qui ne donne pas de faveurs, mais des règles claires, transparentes et cohérentes est un énorme avantage pour l'économie canadienne. Leur absence est un gros obstacle, d'autant plus que les États-Unis, notre principal marché, ont le bénéfice de ces règles.

**M. Dean Allison:** Merci, monsieur Haynal.

**Le président:** Monsieur Shipley.

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

Merci beaucoup des différents échanges que nous avons eus. Comme je viens du Canada rural et du secteur agricole, je voudrais m'y attarder un peu. Le Conseil canadien des pêches a parlé du poisson et des autres produits de la mer qui sont, je l'ai appris aujourd'hui, les produits qui font l'objet du plus important commerce dans le monde. Nous parlons donc maintenant de cet élément et de l'agriculture, qui est le deuxième secteur d'activité par ordre d'importance au Canada. Chose curieuse, le boeuf, le porc et beaucoup de produits agricoles sont exportés.

Monsieur McGuinness, vous faites partie du Conseil des pêches. Dans le secteur du boeuf, par exemple, il est probable que le commerce pourrait être multiplié par dix. Je me demande ce qui se passerait pour le porc. Mais à propos de ce dont vous parlez — nous sommes bordés par trois océans, de sorte que la pêche est très importante, bien entendu —, croyez-vous que cet accord nous aiderait de façon appréciable à pénétrer d'autres marchés asiatiques?

Deuxièmement, il doit être clair que le Canada est un pays exportateur. Nous en convenons tous. Il nous faut aussi comprendre que les accords de libre-échange ne doivent être signés que lorsqu'ils sont bons pour le Canada. Nous appartenons aussi à l'OMC qui, à cause de sa structure, a beaucoup de difficultés à produire des résultats. Cela contribue à expliquer pourquoi il se signe beaucoup d'accords de libre-échange dans le monde.

Je m'arrête avec cette question: la signature de l'accord nous aiderait-elle à pénétrer d'autres marchés?

• (1700)

**M. Patrick McGuinness:** Ma réponse serait semblable à celle de M. Haynal: pour nous, la Corée est un nouveau marché émergent important et très vigoureux. Il est certain que la Corée est également un exportateur, et elle exporte vers des marchés asiatiques. Le grand marché, dans la région, est le Japon.

Comme vous le dites, si le commerce prend de l'expansion au-delà des 47 millions de dollars pour atteindre les 100 millions, par exemple, il est certain qu'il y a là un élément catalyseur qui incite les pays à collaborer. Pendant de longues années, nous avons beaucoup importé au Danemark et aujourd'hui, nous travaillons avec des entreprises danoises afin de pénétrer le marché chinois, car elles ont aussi investi pour ouvrir des bureaux de commercialisation en Chine.

Lorsqu'on bâtit une relation d'affaires suivie, fiable et qu'on prend de l'expansion, pour passer par exemple de ventes de 15 millions de dollars de homard à des ventes de 100 millions, il y a alors de quoi établir des relations avec l'infrastructure coréenne pour la distribution et l'exportation, et des raisons de chercher à nous associer pour pénétrer d'autres marchés dans la région.

Il me semble certain que, lorsqu'on atteint une masse critique dans une région, ce peut être là un centre à partir duquel on prend de

l'expansion. En ce moment, nous faisons des ventes importantes aux États-Unis, en Europe et au Japon. Nous avons donc des relations au Japon, mais tout le monde exporte vers le Japon, parce que c'est un marché majeur pour les produits de la mer. Nous devons accroître nos exportations vers Singapour, par exemple, qui devient alors un centre de distribution dans les pays de l'ANASE.

Vous avez tout à fait raison. Cela donne l'occasion d'explorer les possibilités. C'est exactement ce dont vous parlez.

**Le président:** Monsieur Haynal, avez-vous une brève observation à faire?

**M. George Haynal:** J'ai une réflexion à ajouter, monsieur le président. Merci de me donner 30 secondes.

En ce qui concerne les autres pays, le grand danger, si nous ne libéralisons pas l'accès aux marchés comme celui de la Corée, c'est que les États-Unis le font déjà et le font de plus en plus. Ce qui nous semblait une relation très spéciale avec les États-Unis, grâce à l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, risque de devenir moins spéciale, et l'accès que nous avons peut devenir plus ténue, car d'autres ont un accès semblable ou encore plus privilégié, dans certains cas, à notre principal marché étranger.

**Le président:** Merci.

Avant de passer au deuxième tour, j'ai une question à poser à M. McGuinness, car le sujet a de nouveau été abordé dans la question de M. Allison. Vous écrivez dans votre mémoire que le commerce du poisson est celui qui est le plus important dans le monde.

**M. Patrick McGuinness:** C'est ce que dit la FAO. Parmi les produits qui font l'objet d'un commerce international, le poisson et les produits de la mer sont au premier rang, par la valeur monétaire.

**M. Pierre Laliberté:** Comme proportion du total.

**M. Patrick McGuinness:** Comme proportion du commerce mondial des marchandises.

Quand on parle de marchandises, on parle par exemple du grain...

**Le président:** Et le pétrole et le gaz? Dans notre province... Vous exportez pour 4 milliards de dollars; nous exportons pour 450 milliards. Je me demande comment cela se situe au niveau international.

**M. Patrick McGuinness:** Je parle du commerce mondial, et non du commerce du Canada. En ce moment, dans le commerce mondial du poisson et des produits de la mer... Je n'ai pas les chiffres au bout des doigts, mais il y a des exportations massives à partir de la Chine et d'autres pays asiatiques. Comme quelqu'un l'a dit, même au Canada, il y a plus d'eau que de terres. Quand on regarde la terre d'en haut, on voit qu'il y a beaucoup d'eau. Dans l'eau, il y a du poisson. Les pays le pêchent et en font le commerce.

Pour le poisson et les produits de la mer, il n'y a en fait que trois marchés: les États-Unis, l'Europe et le Japon. Nous dépendons tous de ces marchés: le Canada, la Norvège, l'Islande, l'Indonésie en dépendent. Voilà comment on en arrive à des chiffres très élevés pour ce commerce.

**Le président:** Très bien.

Nous allons entamer le deuxième tour, cette fois avec cinq minutes pour les questions et les réponses. C'est M. Dhaliwal qui commence.

•(1705)

**M. Sukh Dhaliwal (Newton—Delta-Nord, Lib.):** Merci, et bienvenue aux témoins.

En fait, le président n'a pas été généreux seulement envers Peter Julian. Il l'a aussi été grandement lorsque je suis arrivé au Canada. Il m'a accepté dans sa circonscription lorsqu'il était député. Lorsqu'il a quitté la politique, je suis parti pour la Colombie-Britannique, qui est très belle.

Tous les week-ends, lorsque j'emprunte la River Road, à Delta, lorsque j'assiste à des funérailles au salon funéraire Riverside et aussi lorsque je me promène un peu partout, je vois beaucoup de signes des difficultés de l'industrie navale. Est-ce que la majorité de ces difficultés sont dues aux politiques du gouvernement provincial ou aux politiques fédérales?

Monsieur MacPherson, s'il vous plaît.

**M. George MacPherson:** Pour l'essentiel, à une absence de politique des deux ordres de gouvernement, mais il est clair que l'industrie se tourne surtout vers le gouvernement fédéral pour essayer d'obtenir des politiques claires dans tout le Canada. Nous essayons d'uniformiser les règles à l'intérieur même du Canada. Pour cela, il faut que le gouvernement fédéral travaille avec nous. Il faut aussi que toutes les provinces qui sont entourées d'eau travaillent avec nous et mettent ces politiques en place. La réponse facile à votre question, c'est que les deux ordres de gouvernement sont en cause, mais que c'est le gouvernement fédéral et notamment Industrie Canada qui doivent être à l'avant-plan.

**M. Sukh Dhaliwal:** À propos de cette motion, j'ignore si vous êtes au courant de la motion M-183 d'un député libéral qui réclame un contenu local. La connaissez-vous?

**M. George MacPherson:** Non, je ne suis pas au courant.

**M. Sukh Dhaliwal:** Et vous, monsieur Haynal, êtes-vous au courant de la motion M-183 de Ken Boshcoff?

**M. George Haynal:** Oui, j'en ai entendu parler.

**M. Sukh Dhaliwal:** Cette motion va-t-elle aider ces deux industries, la vôtre et celle de la construction navale?

**M. George Haynal:** J'en reviens à ce que je disais de notre monde imparfait. Il est paradoxal que, dans notre cas du moins — je restreins beaucoup la portée de mes propos —, nous devions, dans notre propre pays, livrer concurrence dans un contexte moins favorable que dans d'autres pays. Sous cet angle, je présume que la motion serait utile. Mais il y a des points plus généraux à souligner. Les Manufacturiers et exportateurs du Canada ont consacré à la question une étude plus détaillée que tout ce que je pourrais vous dire. Je vous conseillerais donc de les inviter, à un moment donné.

**M. Sukh Dhaliwal:** J'ai une question à vous poser, monsieur Patrick McGuinness. Dans le secteur de la pêche, j'ai fini par apprendre auprès de beaucoup de propriétaires de restaurant et dans des salles de banquet que nous pêchons le poisson ici et que nous l'envoyons en Chine pour transformation. Est-ce exact?

**M. Patrick McGuinness:** C'est vrai pour certains produits. Au fond, comme je l'ai dit, notre industrie est mondialisée, et l'industrie canadienne de la pêche l'est aussi. Par exemple, nous exportons maintenant la matière première, parfois vers la Corée, où elle est transformée pour aller sur le marché japonais. Et nous avons des contrats pour la goberge, qui est pêchée par un navire russe dans la mer de Barents, entre la Norvège et la Russie, ou au large des États-Unis. Le contrat prévoit que le traitement primaire se fait en Chine, après quoi le produit vient au Canada pour transformation finale.

C'est le poisson des sandwichs de poisson de Burger King ou de McDonald's. Oui, cela arrive.

**M. Sukh Dhaliwal:** De ce point de vue, on peut dire qu'il est chaque jour plus difficile de concurrencer la main-d'oeuvre de pays comme la Chine et l'Inde. Quelles sont les mesures concrètes que nous pouvons prendre dans un accord comme celui-ci pour assurer des échanges plus équitables de façon que les Britanno-Colombiens ne subissent pas de préjudice dans les industries de la pêche et de la construction navale?

**M. Patrick McGuinness:** Nous ne cherchons pas des moyens détournés de nous attaquer au problème. Au fond, les choses marchent bien du point de vue économique ou elles ne marchent pas. Essayer de manipuler la situation ne fera qu'ajouter aux complications, probablement.

Parfois, il est beaucoup plus rentable de pêcher et de transformer tout le produit au Canada. Nos ressources en poisson de fond ont décliné, il nous faut pêcher ailleurs la goberge pour notre marché. Ce sont nos sociétés qui détiennent la marque, qui ont les relations et qui peuvent prendre les dispositions nécessaires. Selon nous, c'est dans l'intérêt supérieur de l'industrie. Et elle le reconnaît. Dans une industrie mondialisée, une économie mondialisée, c'est la seule possibilité, et nous nous tirons assez bien d'affaire.

Une tendance est en train d'apparaître qui pourrait influencer sur l'orientation dont vous parlez: la préoccupation au sujet des effets du transport des aliments sur l'environnement. C'est une préoccupation croissante chez les consommateurs qui veulent acheter leurs aliments de façon responsable. Ceux qui ont cette attitude chercheront de plus en plus non seulement des « produits du Canada », considérés comme tels parce qu'ils respectent les règles sur la transformation, mais aussi des produits « récoltés au Canada » ou « cultivés au Canada ». Cette tendance prend de l'ampleur.

•(1710)

**M. Sukh Dhaliwal:** Vaut-il la peine de conclure cet accord maintenant ou devrions-nous attendre encore deux ans pour faire aboutir les négociations? C'est un compromis. À mon sens, la Corée ne sera pas l'un des plus gros marchés pour notre industrie de la pêche. Par ailleurs, si on considère l'industrie navale de la Colombie-Britannique, quel serait l'impact, monsieur MacPherson. À votre point de vue, pouvons-nous avoir des accords de commerce équitable ou de libre-échange équilibrés?

**M. George MacPherson:** Il est certain que nous préfererions que les pourparlers s'arrêtent pour l'instant et qu'il y ait des consultations avec les industries qui sont clairement touchées, dont la nôtre. Avant que les entretiens ne se poursuivent et qu'un accord ne soit en place, il faut consulter l'industrie. Et il faut une stratégie qui lui permettra de survivre durablement.

Il y a environ deux ans, nous étions assez proches d'une stratégie, mais tout a été abandonné et voici que nous cherchons à conclure des accords. C'est très préoccupant, très troublant pour moi et d'autres gens dans l'industrie.

Je suis ici aujourd'hui pour dire clairement qu'il faut mettre les pourparlers en veilleuse et que le gouvernement devrait revenir en arrière et remettre sur pied les comités. Il devrait avoir des échanges clairs avec l'industrie pour connaître les besoins et savoir de quoi on a besoin pour préparer un avenir.

**M. Pierre Laliberté:** C'est exactement cela, si je peux ajouter. On parle de l'accord États-Unis-Corée comme si c'était chose faite. Ce n'est pas le cas, et vous connaissez probablement mieux que moi la situation politique dans ce pays. Il se peut fort bien que l'accord ne soit pas signé, ce qui nous donnera un répit pour réfléchir avec la tête froide. Ce n'est pas comme la construction navale.

En ce moment, l'industrie automobile est soumise à des pressions intenses, et il ne faut pas prendre la chose à la légère. Si nous sommes frappés par la récession américaine, ce sera très difficile. Les producteurs coréens d'automobiles ne sont pas... Il y a actuellement dans cette industrie une surcapacité de production. Il y aura une concurrence féroce. Malheureusement, comme nos coûts de production ont augmenté de 60 p. 100 en quatre ou cinq ans à cause du taux de change, nous sommes dans une très fâcheuse posture.

Je signale aussi que nous importons des tonnes d'acier de la Corée. Nous lui expédions le minerai, et elle nous renvoie l'acier, ce qui n'a absolument aucun sens. Il y a des moyens de... Nous devons nous demander si le Canada a besoin d'une industrie de l'acier, d'une industrie de la construction navale, d'une industrie de l'automobile. Ce sont les vraies questions.

Vous avez parlé d'industries en déclin. Tous ces produits sont en fait de la technologie de pointe. Il n'y a rien de démodé dans ces produits; l'innovation y est intégrée.

Pour nous, la signature de cet accord ne presse pas. Et je n'insisterais pas, je dois dire, sur l'aspect de la main-d'oeuvre. La situation de la Corée n'est certainement pas extrême comme celle de la Chine, bien que nous y ayons certains problèmes. On y a créé des zones industrielles où les lois du travail et de l'environnement ne s'appliquent pas. Il y a en Corée du Nord des entreprises sud-coréennes, dans le parc industriel Kaesong, où les travailleurs touchent 57 \$US par mois — et même moins en ce moment. L'argent va au gouvernement nord-coréen, qui prélève sa part. Cela ressemble à de l'esclavage, et tout cela, sous les yeux du gouvernement sud-coréen.

Selon moi, les négociations doivent traiter de ces questions.

Merci.

• (1715)

**Le président:** Merci, monsieur Dhaliwal.

Monsieur Roy.

[Français]

**M. Jean-Yves Roy (Haute-Gaspésie—La Mitis—Matane—Matapédia, BQ):** Merci, monsieur le président.

J'aimerais revenir à ce que M. Dhaliwal a dit, entre autres à M. McGuinness. Nous nous sommes certainement déjà rencontrés, étant donné que j'ai été porte-parole au Comité des pêches pendant cinq ans.

Ce que vous dites me paraît un peu surprenant. Dans le cas spécifique de la crevette, on a augmenté les quotas parce que l'industrie était fort mal en point. Évidemment, les prix avaient chuté, étant donné la surabondance de crevettes sur le marché mondial. Voilà ce qui s'est passé au cours des dernières années.

Or, que faisons-nous de nos productions? Nous les envoyons en Chine pour les faire transformer, et les Chinois nous les renvoient. Pendant ce temps, nos usines de transformation ferment. C'est à peu de chose près la situation qui prévaut à l'heure actuelle chez nous, dans l'Est. Ce n'est pas seulement le cas au Québec, mais aussi à Terre-Neuve.

On parle d'un accord de libre-échange avec la Corée, mais si les Coréens exigeaient, par exemple, qu'une partie de la production soit transformée dans leur pays, on ne ferait que continuer à vider l'océan ici sans que ça crée un seul emploi. Ça nous ramène à ce que M. Laliberté disait, à savoir qu'il s'agit davantage d'une politique commerciale que d'une politique industrielle ou sociale. L'objectif est uniquement d'enrichir certains propriétaires d'industrie ou certains propriétaires qui ne font que du commerce, mais on se soucie comme d'une guigne de la situation de la main-d'oeuvre, non seulement au Québec et au Canada, mais aussi en Corée. En fin de compte, l'important est qu'il y ait un profit et que ce dernier continue à entrer dans les caisses des grandes entreprises. Mais aussi bien oublier l'aspect social: il s'agit uniquement d'un accord commercial.

La crevette est l'exemple typique d'un produit pour lequel un accord de libre-échange serait parfaitement inutile. Même si vous me dites qu'un droit d'importation de 17 ou 20 p. 100 serait versé par la Corée, ça ne change rien. On a obtenu davantage de la Communauté économique européenne. Quoi qu'il en soit, il y a présentement une surabondance de ce produit sur le marché mondial, de même qu'une surabondance d'animaux élevés en aquaculture. C'est un marché qui, de toute façon, n'apportera rien de neuf. Au contraire, nos usines vont continuer à fermer ici parce que les quotas vont encore une fois être augmentés de façon à permettre aux pêcheurs de survivre.

J'aimerais connaître votre point de vue à ce sujet et peut-être aussi celui de M. Laliberté.

[Traduction]

**M. Patrick McGuinness:** Merci beaucoup de cette question.

Prenons un exemple, celui de la crevette au Québec, qui a quatre usines produisant des crevettes cuites et décortiquées. C'est un produit transformé. Mettons que ce produit soit exporté au Danemark, qui les traite à la saumure et les met en pots pour le marché. Je ne crois pas que quiconque dise qu'il faut rapatrier ces deux opérations au Québec. Je ne l'envisage aucunement.

Généralement, les crevettes cuites et décortiquées peuvent aller directement à la vente au détail ou à une autre étape de transformation. Au Royaume-Uni, elles se retrouvent chez Marks and Spencer, qui les utilise dans des sandwichs, et ce produit se vend très bien. Il ne serait pas réaliste de produire ces sandwichs au Canada et de les exporter ensuite vers le marché britannique.

Le produit est pêché en mer, transporté à l'usine, cuit et décortiqué, ce qui demande passablement de main-d'oeuvre. Quant à la mise sur le marché, que ce soit en Suède, au Danemark ou au Royaume-Uni, il y a probablement des raisons de faire la transformation finale là-bas.

La question, dans le cas de la crevette... Comme vous l'avez dit, l'augmentation des quotas de crevette dans le monde s'est faite en entier à Terre-Neuve-et-Labrador. C'est une augmentation massive. Il y a donc eu une offre trop forte sur le marché, et les prix ont fléchi.

Nous avons maintenant une occasion à saisir, car les quotas canadiens sont à peu près stabilisés et que les quotas islandais et norvégiens sont à la baisse. Selon notre théorie, lorsqu'un marché prend de l'expansion, les accords de libre-échange comme celui-ci nous donnent une chance, maintenant que nous avons une offre stabilisée, de faire croître la demande et d'obtenir de meilleurs prix, ce qui sera à l'avantage non seulement des entreprises, mais aussi des travailleurs.

J'en reviens à ce que M. Dhaliwal a dit de la possibilité de retarder l'accord de libre-échange. Quel est l'enjeu? Je vais vous dire quel serait l'enjeu, au Québec, par exemple, pour les usines qui font cuire et décortiquent les crevettes. Ces crevettes sont pêchées par des pêcheurs côtiers. Nous avons aussi au Canada une flotte qui pratique cette pêche en haute mer. Il s'agit cette fois de crevettes non décortiquées qui vont ensuite en Chine pour la vente au détail. Les Chinois préfèrent décortiquer leurs crevettes eux-mêmes. Ou bien le produit va dans d'autres pays pour transformation. Les pays de l'EFTA — la Norvège et l'Islande — ont déjà un accord de libre-échange avec la Corée. Comme ces pays n'ont pas les ressources, ils concluront des ententes avec des pêcheurs hauturiers canadiens pour qu'ils fournissent de la crevette industrielle, si je peux dire, à la Norvège et à l'Islande, où elle sera cuite et décortiquée, puis envoyée en Corée, tandis que nous tergiversons — nous ne tergiversons pas, nous essayons de contempler.

Il y a toujours des gains et des pertes et, comme M. Haynal l'a dit, le monde change. Malheureusement, comme l'OMC ne propose pas d'approche globale, des pays comme les États-Unis ou les membres de l'EFTA concluent des accords bilatéraux comme ceux-ci. Certains seront bénéfiques et d'autres préjudiciables pour le Canada.

• (1720)

**Le président:** Je suis désolé, monsieur Roy, mais les sept minutes sont terminées.

C'est M. Cannan qui posera les dernières questions de l'après-midi.

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

Merci, messieurs, d'être venus témoigner aujourd'hui, et merci de vos excellentes observations.

Je suis d'accord pour dire que la prospérité du Canada, étant donné qu'il est l'un des pays qui s'appuient le plus sur l'exploitation des ressources, dépend de la conclusion d'accords bilatéraux, mais cette initiative de libéralisation bilatérale des échanges a été au point mort pendant plusieurs années, et le ministre Emerson a indiqué la voie à suivre. Nous voulons uniformiser les règles sur des marchés clés. C'est du reste l'un des facteurs dont M. Emerson a parlé publiquement à plusieurs reprises au comité.

Je m'adresse expressément à M. Laliberté. Je viens de la Colombie-Britannique, où le secteur forestier est un moteur de l'économie. Il y a de ce côté de graves inquiétudes à cause du dendroctone du pin qui nous fait perdre 78 p. 100 de nos forêts et des défis que nous avons à relever dans le secteur manufacturier. Un témoin qui a comparu devant le comité, M. Woo, président et coprésident du conseil de la Fondation Asie Pacifique du Canada, a dit que la Corée dépendait beaucoup du bois importé. Elle importe environ 90 p. 100 de son bois.

Puisque vous venez du Québec, est-ce que vous et les travailleurs que vous représentez croyez que cet accord donnera des occasions à saisir?

• (1725)

**M. Pierre Laliberté:** Bien sûr, il y a toujours des occasions. Votre travail de parlementaire est de mettre en balance toutes ces occasions et les pertes probables.

Les industries qui exploitent les ressources naturelles suivent un cycle où les périodes de prospérité succèdent aux ralentissements. En réalité, nous savons que nos ressources ne sont pas inépuisables et que nos besoins augmenteront. Je dirais que ce qui nous importe le plus, c'est d'avoir de bonnes règles. Tous ceux qui sont ici présents sont sans doute d'accord pour dire que nous avons besoin de règles et de disciplines pour que, lorsqu'on fait des affaires dans un pays donné, on soit traité de la même façon qu'une entreprise l'est lorsqu'elle vient chez soi. Cela ne veut pas dire qu'il faut se précipiter sur tous les marchés en ayant l'impression que, si nous le ratons, la course est perdue.

Comme vous le savez, un accord commercial ne garantit pas le résultat final. J'en veux pour preuve le différend sur le bois d'oeuvre qui se poursuit et dans lequel nous avons rendu les armes de façon éhontée. Nous pensons tenir quelque chose, mais nous ne l'obtenons pas forcément, en fin de compte. Voilà pourquoi un accord multilatéral est une meilleure garantie qu'un accord bilatéral.

Ce que vous dites est bien fondé. À première vue, l'industrie forestière québécoise aurait besoin d'un coup de pouce.

**M. Ron Cannan:** Je suis d'accord pour qu'on investisse dans les innovations technologiques. Tolko Mills, dans ma circonscription, vient d'injecter 13 millions de dollars dans ses installations, qui sont parmi les plus efficaces de la province dans son champ de compétence. C'est là-dessus que nous mettons l'accent, avec nos sciences et notre technologie. Le ministre Prentice et son ministère sont en train d'examiner la situation.

Une autre difficulté est que tous les secteurs ne tireront pas les mêmes avantages de l'accord. Je songe à la perspective d'ensemble et au long terme. Vous dites qu'il ne faut pas se précipiter pour conclure un accord, mais, en dehors de l'ALENA et de l'Accord avec l'EFTA, nous n'en avons signé aucun depuis 2001. Je ne suis pas sûr que nous nous soyons précipités.

La Corée est actuellement au huitième rang de nos partenaires commerciaux. Elle signe une foule d'accords avec d'autres pays. Les États-Unis n'ont pas encore ratifié leur accord. Cela dépendra de l'issue de l'élection. Mais il y a toutes sortes de rumeurs selon lesquelles, si les États-Unis signent, nous allons perdre une occasion.

Compte tenu du contexte, recommanderiez-vous au gouvernement de tout mettre en veilleuse et de ne pas signer l'accord? Ou devrions-nous signer un accord qui rapporte des avantages à long terme à toutes les économies de notre pays, quitte à travailler avec les secteurs qui risquent d'être touchés à court terme, en offrant par exemple des incitatifs fiscaux et des programmes comme ceux qui sont actuellement en place, comme la Fiducie pour le développement communautaire auquel nous avons recours pendant le ralentissement chez nos partenaires américains dans d'autres économies du monde? Le taux de chômage est toujours le plus bas en 33 ans et notre économie demeure prospère, compte tenu de tout ce qui se passe autour de nous.

Voilà la question que je pose. Si vous étiez à ma place, que feriez-vous?

**M. Pierre Laliberté:** Je ne signerais pas. Je ferais ce que M. MacPherson a proposé, c'est-à-dire consulter les protagonistes et faire l'examen qu'il aurait fallu faire avant d'entamer les négociations.

M. Shipley a dit que nous ferions ce qu'il y a de mieux pour les Canadiens. Il faut évaluer les coûts. Selon notre évaluation, nous prenons un plus grand risque à court terme en signant un accord mal conçu qu'en prenant notre temps.

En réalité, le commerce découle de la croissance économique. Si notre économie vient de connaître cinq années assez bonnes, c'est que, pour la première fois en 25 ans, les banques centrales du monde ont décidé de faire preuve d'un peu de souplesse, à cause des attentats du 11 septembre. Nous avons réclamé cette souplesse pendant 20 ans, mais en vain. Maintenant, nous avons des conditions monétaires propices à la croissance, et il y a eu croissance.

Pour nous, c'est la variable la plus importante de l'équation. Que les droits soient de 10 ou de 5 p. 100, ce sont des détails, au fond,

puisque la valeur des monnaies fluctue de 60 p. 100, ou de 25 p. 100 comme c'est le cas du won.

Cela dit, ce qu'on a dit plus tôt sur la nécessité de règles claires et uniformes...

• (1730)

**M. Ron Cannan:** Je suis d'accord. Il faut que les règles soient uniformes, mais, au bout du compte, il faut prendre une décision. Si tout le monde ne sort pas gagnant dans l'immédiat, peut-être que, à long terme, comme M. Shipley l'a dit, il faudra considérer ce qui est investi dans l'intérêt de notre pays et espérer de bons résultats.

Merci.

**Le président:** Merci, monsieur Cannan.

Je vais conclure la séance. Je remercie les témoins. La séance a été passionnante. Elle a montré toute la difficulté et la complexité de ces questions et fait ressortir des préoccupations qui nous auraient peut-être échappé par ailleurs. Merci de votre franchise et de vos réponses. Je vous en suis très reconnaissant.

Sur ce, je lève la séance.

---







**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.**